

امید دلاری به رونق بورس

فرصت امروز: بیشتر از یک سال است که بازار سهام چشم به مذاکرات احیای برجام دارد و هر بار که سیگنال‌های مثبت و منفی از مذاکرات هسته‌ای مخابره شده، مسیر حرکت نماگرهای بورسی نیز تغییر کرده است. در چند روز گذشته با افزایش امیدواری‌ها نسبت به مذاکرات وین و شمارش معکوس احیای برجام، قیمت دلار از حوالی مرز ۳۰ هزار تومان به کانال ۲۷ هزار...

۳۷ درصد از تولید ناخالص داخلی به ۲ استان تهران و خوزستان اختصاص دارد

رنکینگ اقتصادی استان‌ها

سهم استان‌ها از GDP کشور در دهه ۹۰ نشان می‌دهد که نزدیک به ۵۹ درصد از تولید ناخالص داخلی به شش استان تهران، خوزستان، بوشهر، اصفهان، خراسان رضوی و فارس اختصاص دارد، در حالی که این استان‌ها تنها ۴۷.۵ درصد از جمعیت ایران را تشکیل می‌دهند. همچنین دو استان صدرنشین این فهرست یعنی تهران و خوزستان در حالی به تنهایی ۳۷.۴ درصد از GDP را به خود اختصاص داده‌اند که به لحاظ پوشش جمعیتی تنها ۲۲ درصد از جمعیت ایران را شامل می‌شوند. هشت استان کردستان، زنجان، اردبیل، قم، سمنان، چهارمحال و بختیاری، خراسان...

۲

در رویداد «تبادل فناوری صنعت بیمه» مطرح شد

ضریب نفوذ بیمه ۳ برابر می‌شود

۳

مدیریت و کسب‌وکار

بررسی دلایل شکست کسب و کارها در کسب سود

چرا بعضی از کسب و کارها در آمدزایی ندارند؟

براساس موسسه آمار و اطلاعات ملی کسب و کار در ایالات متحده، نزدیک به ۹۰ درصد از کسب و کارهای تازه تاسیس با شکست مواجه می‌شوند. این میزان از شکست استارت‌آپ‌ها آینده بسیار غیرمطمئنی را پیش روی فعال‌های این حوزه قرار می‌دهد. در این میان توجه به شکست نسبی از کسب و کارهای کوچک قبل از رسیدن به پنج سالگی برنشان هم قابل ملاحظه است. این امر برای کسب و کارها و کارآفرینان پیام بسیار خطرناکی به همراه دارد. اگر شما حتی یک لحظه آموزشی ختم نمی‌شود؛ بانک پاسارگاد برای چهاردهمین سال پیاپی از سال ۱۳۸۷، رتبه‌های برگزیده آزمون سراسری ۱۴۰۰ را در هر پنج گروه آزمایشی مورد حمایت قرار داده و با اختصاص بورس تحصیلی (رتبه) از این نخبگان تقدیر کرده است. به این ترتیب، این

است و ۱۴ باب مدرسه دیگر را نیز در دست ساخت دارد که این روند ادامه خواهد داشت. اقدامات بانک و گروه پاسارگاد در حوزه مسئولیت اجتماعی و حمایت از فعالیت‌های فرهنگی و آموزشی تنها به ساخت مراکز آموزشی ختم نمی‌شود؛ بانک پاسارگاد برای چهاردهمین سال پیاپی از سال ۱۳۸۷، رتبه‌های برگزیده آزمون سراسری ۱۴۰۰ را در هر پنج گروه آزمایشی مورد حمایت قرار داده و با اختصاص بورس تحصیلی (رتبه) از این نخبگان تقدیر کرده است. به این ترتیب، این

در اقتصاد خاورمیانه چه می‌گذرد؟

چالش‌های تجارت ۲۰۲۲

۲۰۲۱ به ۲۲۵ میلیارد دلار رسیده که یک رکورد محسوب می‌شود. صادرات ترکیه در دو دهه اخیر شش برابر شده است. واردات ترکیه هم در سال ۲۰۲۱ با افزایش ۲۳ درصدی نسبت به سال قبل به ۲۷۱ میلیارد دلار افزایش یافت. مجموع تجارت خارجی ترکیه در سال گذشته میلادی، ۴۹۶ میلیارد دلار بوده است. تعداد شرکت‌های فعال در حوزه صادرات این کشور از ۲۲ هزار و ۵۲۳ شرکت در سال ۲۰۰۲ به حدود ۱۰۱ هزار و ۳۸۶ شرکت در سال ۲۰۲۱ افزایش یافته است. اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین بازار صادراتی ترکیه در ۲۰۲۱ بوده و حدود ۵۰ درصد صادرات این کشور را جذب کرده است. سهم آلمان به عنوان مهمترین بازار حدود ۲۰ میلیارد دلار بوده است. صنعت خودرو با سهم ۲۹.۳۴ میلیارد دلاری بیشترین سهم را در صادرات ترکیه داشته است. صنایع شیمیایی با سهم ۲۵.۳۵ میلیارد دلاری و صنایع فولادی با سهم ۲۲.۳۵ میلیارد دلاری در رده‌های بعدی قرار گرفته اند. دولت ترکیه اعلام کرده که تمامی مناطق جهان و نه یک منطقه خاص را به عنوان بازار صادراتی خود برگزیده است. در سال ۲۰۲۱ صادرات ترکیه به آمریکای جنوبی رشدی ۸۶ درصدی داشته و رشد صادرات به کشورهای اروپایی غیرعضو اتحادیه اروپا ۲۹ درصد، صادرات به خاورمیانه ۲۲ درصد و صادرات به شمال آفریقا رشدی ۴۴ درصدی را تجربه کرده است. نکته قابل توجه آنکه در پی تنش‌زایی در روابط ترکیه و امارات در سال ۲۰۲۱، صادرات این کشور به امارات با رشد ۹۴ درصدی به ۵.۵ میلیارد دلار افزایش یافته است. صادرات ترکیه در سال ۲۰۲۱ به ۱۲۹ کشور راه یافته است. اردوغان همچنین اعلام کرده که در فوریه ۲۰۲۲ به عربستان سفر خواهد کرد تا مشکلات تجاری آنکارا و ریاض را حل و فصل نماید. در سال‌های اخیر عربستان از مهمترین بازارهای صادراتی ترکیه در منطقه خاورمیانه بوده، اما پس از قتل جمال خاشقچی روابط دو کشور تیره شد و عربستان به نوعی واردات از ترکیه را ممنوع کرد. ممنوعیت واردات از ترکیه و بایکوت کالاهای این کشور از سوی طیف وسیعی از شهروندان عربستان، ضربات مهمی به صادرات این کشور وارد آورد. اکنون اردوغان می‌کوشد حضور و نفوذ در این بازار را مجدداً احیا کند. این اقدام پس

با هدف مشارکت سازنده در توسعه اجتماعی کشور به انجام رسیده است.

بانک پاسارگاد با توجه به اهمیت فراهم نمودن امکان دسترسی کودکان، نوجوانان و جوانان روستایی به آموزش، تلاش کرده است برنامه‌های جامعی برای ساخت مدرسه و کتابخانه در مناطق محروم کشور تنظیم و عملیاتی نماید. در همین راستا، این بانک تاکنون نسبت به احداث ۱۷ باب کتابخانه و ۳۳ باب مدرسه در اقصی‌نقاط کشور اقدام کرده

سیاسی‌شدن فزاینده تجارت جهانی، چشم‌انداز روشنی را در پیش ندارد. از دیگر تحولات اخیر در حوزه تجارت جهانی، تلاش بریتانیا برای انعقاد موافقت‌نامه تجارت آزاد با طیفی از کشورها بعد از خروج از اتحادیه اروپاست که البته در ارتباط با آمریکا و چین تاکنون موفق نبوده است. در بخش دوم گزارش و در ذیل «تحولات منطقه‌ای» نیز تلاش ترکیه برای افزایش حجم تجارت خارجی خود در صدر اخبار قرار دارد. لغو ممنوعیت واردات ارمنستان از ترکیه و نیز تلاش رئیس‌جمهور ترکیه برای حل مشکلات تجاری با عربستان و احیای سهم کشورش از بازار عربستان، از جمله تحولات اخیر ترکیه در مسیر توسعه روابط تجاری محسوب می‌شود. امارات نیز در راستای حرکت به سوی اقتصاد پس‌انفتی، به دنبال سرمایه‌گذاری در بخش‌های مرتبط با نوآوری و فناوری در ایالات متحده آمریکا است تا جایگاه خود را به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار عرب در این کشور تحکیم نماید. امارات همچنین اولین کشور خاورمیانه است که در پی امضای موافقت‌نامه تجارت آزاد با کشور گرجستان برآمده است. از سوی دیگر، چین با گسترش سرمایه‌گذاری‌های خود در حوزه ارتباطات و حمل و نقل در رژیم صهیونیستی، موجبات نگرانی آمریکا را پدید آورده است، اما علی‌رغم گمانه‌زنی‌های اولیه به نظر می‌رسد این کشور اشتیاق چندانی برای نقش‌آفرینی در اقتصاد افغانستان با وجود اصرار طالبان برای تسریع در روند اجرای پروژه‌های معدنی نداشته باشد.

همچنین در بخش پایانی در ذیل عنوان «آده‌های تازه» به گزارش آنکتاد مبنی بر سهم ناچیز صادرات در تولید ناخالص داخلی ایران و آثار نامطلوب همه‌گیری کرونا بر تجارت کالایی جهان، گزارش شرکت اویلر هرس از آشفتنگی زنجیره‌های عرضه به عنوان مهمترین چالش‌های پیش روی تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ و همچنین گزارش صندوق بین‌المللی پول مبنی بر احتمال افزایش قیمت برخی فلزات کاربردی در فناوری‌های سازگار با محیط زیست اشاره شده است.

هدف‌گذاری ۲۵۰ میلیارد دلاری ترکیه

رئیس جمهور ترکیه اخیراً از هدف‌گذاری ۲۵۰ میلیارد دلاری برای صادرات این کشور در ۲۰۲۲ سخن گفته است. دولت ترکیه اعلام کرد صادرات این کشور در سال

بانک پاسارگاد با اعتقاد و باوری راسخ، «مسئولیت‌های اجتماعی» را به عنوان رویکردی متعالی به کسب‌وکار همواره مدنظر قرار داده است و مجموعه راهبردها و سیاست‌های کلان بانک در حوزه‌های گوناگون مشتریان، سهامداران، همکاران، جامعه و... همگی در چارچوب این نگاه مسئولانه تنظیم شده است. در این رابطه اقدامات و فعالیت‌های متنوع و گسترده‌ای در بخش‌های مختلف علمی، فرهنگی، آموزشی، ورزشی و نیز اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه و خیرخواهانه

فرصت امروز: این روزها بحث‌ها و گمانه‌زنی‌های زیادی درباره سمت و سوی تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ صورت گرفته و البته پیش‌بینی روندهای تجارت جهانی در این سال چندان آسان نیست. گزارش آنکتاد درباره روند تجارت جهانی ۲۰۲۲ نشان می‌دهد که با وجود افزایش سریع حجم تجارت جهانی در نیمه نخست ۲۰۲۱ اما در نیمه دوم رشد تجارت جهانی کاهش یافت و این کاهش بر چشم‌انداز ۲۰۲۲ تأثیر منفی خواهد داشت. چشم‌انداز رشد اقتصادهای بزرگ در سال ۲۰۲۲ نیز چندان روشن نیست و افزایش قیمت‌ها بر روند رشد تجارت جهانی در سال جاری میلادی اثر منفی خواهد گذاشت.

از نگاه آنکتاد، اقتصادهای اروپایی در سال ۲۰۲۲ همچنان با سویه‌های جدید کرونا دست و پنجه نرم خواهند کرد و تداوم بحران در اقتصادهای اروپایی به معنای کاهش تقاضا در اقتصاد جهان خواهد بود که تأثیرات منفی بر تجارت جهانی خواهد داشت. افزون بر این، آشفتنگی‌های کرونایی در حوزه لجستیک به ویژه در زنجیره‌های عرضه و افزایش شدید قیمت حمل و نقل کالا در جهان، از دیگر مولفه‌های منفی تجارت جهانی ۲۰۲۲ خواهد بود. سیاسی‌شدن فزاینده تجارت جهانی و استفاده گسترده‌تر قدرت‌ها از تجارت به عنوان اهرم فشار سیاسی بر یکدیگر نیز به پیچیدگی هرچه بیشتر تجارت جهانی در این سال خواهد افزود. همچنین از دیگر تحولات اخیر در حوزه تجارت جهانی می‌توان به تلاش بریتانیا برای انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد با طیفی از کشورها پس از خروج از اتحادیه اروپا اشاره کرد که در ارتباط با آمریکا و چین تاکنون موفق نبوده است.

دورنمای مبهم و مه‌آلود تجارت جهان

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در هجدهمین گزارش از سلسله‌گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» به گلچینی از تحولات اخیر در دو لایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران پرداخته و آخرین روندها و برآوردهای نهادهای بزرگ بین‌المللی را ترسیم کرده است. در بخش نخست این گزارش و ذیل عنوان «تحولات جهانی»، گمانه‌زنی آنکتاد در مورد سمت و سوی تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ مطرح شده که به دلیل کاهش رشد تجارت جهانی در نیمه دوم سال ۲۰۲۱، روند رو به رشد قیمت‌ها، تأثیر همه‌گیری کرونا بر حوزه لجستیک و نهایتاً

ارشد و دکتر مشغول به تحصیل هستند همچنان ادامه دارد. این اقدام در پی تفکر مدیرعامل بانک با هدف کاهش دغدغه این عزیزان برای کسب دانش و بهره‌مندی از آن در جهت خدمت به مردم شریف ایران و رشد و توسعه پایدار مبین عزیزان انجام می‌گیرد. همچنین تأسیس و گسترش دانشگاه خاتم با ایجاد امکان تدریس رشته‌های مختلف تحصیلی روز مانند مهندسی داده و علوم هم‌گرا نیز از دیگر اقدامات بانک پاسارگاد در حوزه فرهنگ و آموزش است.

دانشجویان تا هر مقطعی که در داخل کشور مشغول به تحصیل باشند، هر ماه مبلغی به عنوان کمک هزینه تحصیلی (رتبه) به حساب آنها واریز می‌شود. علاوه بر این، به هر یک از برگزیدگان آزمون سراسری، سهم بانک پاسارگاد تعلق گرفته است و این گرامیان به جمع سهامداران بانک پیوسته‌اند.

گفتنی است بانک پاسارگاد تاکنون از ۲۰۹ نفر از جوانان و نخبگان آزمون سراسری تجلیل به عمل آورده است و حمایت از بسیاری از این افراد که در حال حاضر در مقاطع کارشناسی

از احیای روابط تجاری با امارات صورت می‌گیرد. صادرات ۳ میلیارد دلاری ترکیه به عربستان در سال ۲۰۱۸ به چند میلیون دلار در سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است.

سرمایه‌گذاری امارات در اقتصاد آمریکا

به تازگی اجلاس سرمایه‌گذاری مشترک میان امارات و آمریکا برگزار شد و دو طرف راه‌های گسترش و تعمیق همکاری‌های اقتصادی و تجاری را بررسی کردند. مقامات اماراتی حضور گسترده در اقتصاد آمریکا و به ویژه سرمایه‌گذاری در بخش‌های بسیار پیشرفته را به عنوان یکی از اولویت‌های کلیدی این کشور برشمردند. از دیگر سو با حرکت تدریجی امارات به سوی اقتصاد پس‌انفتی، این کشور در پی جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی برآمده است و آمریکا را یکی از مهمترین سرمایه‌گذاران می‌داند. مجموع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا در امارات تاکنون حدود ۲۰ میلیارد دلار بوده است. از سوی دیگر امارات بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار عرب در اقتصاد آمریکا بوده و میزان سرمایه‌گذاری امارات در این کشور تا پایان سال ۲۰۲۰ به ۴۵ میلیارد دلار رسیده است.

شرکت‌های اماراتی به ویژه به سرمایه‌گذاری در حوزه تحقیق و توسعه در آمریکا علاقه نشان داده‌اند. ۱.۷ میلیارد دلار از سرمایه‌گذاری‌های امارات در بخش‌های مرتبط با نوآوری و فناوری در آمریکا صورت گرفته است. دولتمردان اماراتی در این اجلاس اعلام کردند که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در تولید میکروچیپ‌های هوشمند، نیمه‌رسانه‌ها و نسل پنجم فناوری ارتباطات ۵G هستند. در سال ۲۰۲۰ امارات برای دوازدهمین سال متوالی شریک نخست صادراتی آمریکا در خاورمیانه و شریک نوزدهم صادراتی این کشور در جهان باقی ماند. در این سال حجم صادرات آمریکا به امارات حدود ۱۵ میلیارد دلار بوده است. تحول منطقه‌ای دیگر به توافق گرجستان و امارات برای آغاز مذاکرات تجارت آزاد برمی‌گردد. براساس این توافق، در سه ماه آینده مذاکرات برای امضای موافقتنامه تجارت آزاد آغاز خواهد شد. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که این مذاکرات احتمالاً در سال ۲۰۲۳ به شکلگیری موافقتنامه تجارت آزاد میان دو کشور منجر خواهد شد. گرجستان با ۴۶ کشور در جهان موافقتنامه تجارت آزاد امضا کرده، اما امارات نخستین کشور خاورمیانه است که با گرجستان

چنین توافقی را امضا می‌کند. مقامات گرجستان معتقدند صادرکنندگان محصولات کشاورزی، فراورده‌های گوشتی، معدنی و بسیاری دیگر از تولیدات این کشور می‌توانند در فرهای امضای این موافقتنامه دسترسی گسترده‌تری به امارات به عنوان هاب لجستیک در خاورمیانه و به عنوان بازاری بزرگ داشته باشند. نکته مهم در این موافقتنامه، تبدیل شدن ترکیه به مسیر نقل و انتقال کالاهای گرجستان به امارات است. مقامات گرجی از ترکیه به عنوان مسیر مورد علاقه برای انتقال کالا به امارات سخن گفتند. ترکیه مهمترین شریک تجاری گرجستان به شمار می‌رود و دو کشور اخیراً برای گسترش دامنه موافقتنامه تجارت آزاد، رایزنی‌های جدیدی انجام داده‌اند.

چراغ سبز طالبان به سرمایه‌گذاری چین

به موازات گرجستان، ارمنستان نیز به احیای روابط تجاری با ترکیه اقدام کرد و ممنوعیت واردات از ترکیه را لغو کرد. ممنوعیت واردات از ترکیه در پی جنگ اخیر قره باغ و حمایت ترکیه از آذربایجان صورت گرفت. واردات ارمنستان از ترکیه در سال ۲۰۲۰ حدود ۲۳۰ میلیون دلار بوده است. در همین حال، دولت طالبان اخیراً از چین خواسته است که روند اجرای پروژه استخراج معدن مس عینک، بزرگ‌ترین معدن مس این کشور و یکی از معادن مهم مس در جهان را تسریع بخشد. مقامات دولت طالبان گفته‌اند که تغییراتی در قرارداد قبلی این شرکت و دولت پیشین افغانستان نخواهند داد و این شرکت می‌تواند بر مبنای قرارداد گذشته کار خود را در این معدن به پیش ببرد. قرارداد سرمایه‌گذاری ۴ میلیارد دلاری شرکت‌های چینی در معدن مس عینک، بزرگ‌ترین قرارداد میان شرکت‌های خارجی و بخش معادن افغانستان در ۲۰ سال گذشته بوده است. این قرارداد به دلیل تنش‌های گذشته هرگز به مرحله اجرا نرسید. شرکت چینی هنوز در مورد اجرای قرارداد در شرایط جدید اظهارنظری نکرده است. برخلاف آنچه در ابتدای تصرف کابل توسط طالبان گفته می‌شد شرکت‌های چینی هنوز اشتیاق چندانی برای حضور در نقش‌آفرینی در اقتصاد افغانستان به ویژه استخراج معادن این کشور نشان نداده‌اند. تحریم‌های بین‌المللی علیه طالبان، ورشکستگی اقتصاد افغانستان و پیش‌بینی‌ناپذیری شرایط سیاسی آن، از جمله مهمترین دلایلی است که شرکت‌های چینی را از حضور در همسایه شرقی ایران بازداشته است.

نگاه



نظرسنجی مرکز آمار ایران نشان می‌دهد

فرهنگ رفتاری خریداران لوازم خانگی

نظرسنجی مرکز آمار ایران درباره فرهنگ رفتاری خریداران لوازم خانگی نشان می‌دهد که مهمترین نکته در خرید لوازم خانگی از نگاه مردم، کیفیت کالا است و برند لوازم خانگی و جذابیت ظاهری در مراتب بعدی قرار دارند. در این گزارش آماری، دلایل کم‌رغبتی مشتریان به لوازم خانگی داخلی و همچنین عرضه لوازم خانگی خارجی از نگاه فروشندگان بررسی شده است. این گزارش با اشاره به دلایل ضعف کیفیت لوازم خانگی داخلی از قول فروشندگان این محصولات می‌گوید که تولیدات ایران به دلایل پنبجگانه کیفیت همسان با نمونه‌های مدرن و خارجی ندارند. اولاً از آنجا که تکنولوژی و نوآوری سطح بالایی در این محصولات به کار گرفته نشده، فاصله محصولات داخلی با تولیدات رقبای خارجی محسوس است. در عین حال به دلیل بالا بودن هزینه تولید، صنایع داخلی با مشکل کاهش کیفیت روبه‌رو هستند. در ضمن قطعات به کار رفته در محصولات خارجی نسبت به همین قطعات در تولیدات داخلی بهتر و از این ناحیه اعتماد و اطمینان به صنایع داخلی کمتر است. فقدان خلاقیت در طراحی و بازار داخلی غیررقابتی از دیگر عوامل اختلاف کیفیت بین تولیدات داخلی و خارجی لوازم خانگی در بازار ایران است.

در این نظرسنجی از فروشندگان لوازم خانگی سوال شد که دلیل عرضه لوازم خانگی خارجی در بازار به‌رغم وجود برندهای داخلی چیست؟ در پاسخ به این سوال، هفت گزینه مطرح شده که نتایج نشان می‌دهد تقاضا از طرف مشتریان با ۳۴ درصد، کیفیت بهتر کالاهای خارجی با ۲۲ درصد، فروش آسان‌تر محصولات خارجی برای فروشندگان با ۲۰ درصد، سود بیشتر با ۱۰ درصد، رقابت با سایر فروشندگان با ۵ درصد، عدم استقبال از کالاهای ساخت داخل با ۵ درصد و سایر موارد با ۴ درصد به ترتیب بیشترین نقش را در وضعیت فعلی بازار لوازم خانگی ایران دارند.

سوال دیگری که از فروشندگان پرسیده شد، این بود که دلایل کیفیت بیشتر لوازم خانگی خارجی نسبت به محصولات داخلی چیست؟ ۹ گزینه در پاسخ به این پرسش در نظر گرفته شد که تکنولوژی پیشرفته‌تر با ۲۶ درصد، خلاقیت در طراحی مناسب‌تر با ۱۹٫۹ درصد، دوام بالا با ۱۷٫۹ درصد و اطمینان از کیفیت بالاتر قطعات به کار رفته در محصولات خارجی با ۱۷٫۸ درصد، مصرف پایین انرژی با ۷٫۳ درصد، سیاست‌های حمایتی کشورهای خارجی با ۵٫۱ درصد، توجه به نیاز کشورهای مقصد با ۲٫۹ درصد، بازار رقابتی کشور صادرکننده با ۲٫۶ درصد و سایر عوامل با نیم درصد، دیدگاه فروشندگان را بازگو می‌کند.

همچنین بی‌توجهی به تکنولوژی روز و به‌کارگیری نوآوری در لوازم به همراه بالا بودن هزینه تولید و کاهش کیفیت هر یک با ۲۶ درصد، عدم‌اطمینان به کیفیت قطعات به کار رفته در کالا با ۲۳ درصد، فقدان خلاقیت در طراحی با ۱۸ درصد، بازار غیررقابتی داخلی با ۷ درصد و سایر عوامل با یک درصد از جمله دلایل ضعف لوازم خانگی داخلی از نگاه فروشندگان این کالاها بوده است. از سوی دیگر، درباره دلایل کم‌رغبتی مشتریان ایرانی به محصولات داخلی، ۱۰ گزینه به دست آمده است که قابل اعتماد نبودن با ۲۱ درصد، نبود کیفیت در مقابل رقبای خارجی با ۱۶ درصد، قیمت نامناسب با ۱۴ درصد، فرهنگ حاکم بر رفتار مشتریان با حدود ۱۲ درصد، خدمات پس از فروش ضعیف با ۱۱ درصد، تجربه ناموفق از کالا با ۸ درصد، عدم‌توصیه سایر مصرف‌کنندگان با ۸ درصد، تبلیغات ضعیف با ۵ درصد، توجه فنی فروشنده با ۲ درصد و سایر موارد با ۲ درصد، مهمترین مبابی بی‌توجهی مشتریان داخلی به محصولات ایرانی را تشکیل می‌دهد. نکته دیگر اینکه در تحلیل فرهنگ رفتاری حاکم بر مشتریان و انتخاب تولید خارجی توسط آنها، هشت دلیل بیان شده که توجه تولیدکنندگان خارجی لوازم‌خانگی به کیفیت با ۲۷ درصد، اهمیت دادن به برند کالا با ۲۵ درصد، توجه به جذابیت ظاهری با ۱۹ درصد، چشم و هم‌چشمی با ۱۴ درصد، اهمیت دادن به تبلیغات جهانی با ۶ درصد، حمایت از تولید داخلی با ۵ درصد، عدم‌حمایت از هویت ملی با ۲ درصد و سایر عوامل با یک درصد از عوامل اصلی این انتخاب هستند.

برآیند دیدگاه‌های فروشندگان در این نظرسنجی نشان می‌دهد که مردم در درجه اول برای خرید لوازم خانگی، کیفیت کالا را ملاک انتخاب قرار می‌دهند و در درجه دوم و سوم به برند لوازم خانگی و جذابیت ظاهری آن توجه می‌کنند. در واقع مشتریان در بازار لوازم خانگی به دلایل مختلفی توجهی به کالاهای داخلی ندارند که مهمترین آنها به قابل اعتماد نبودن، کیفیت کمتر نسبت به نمونه‌های خارجی، قیمت نامناسب و فرهنگ حاکم بر رفتار مشتریان برمی‌گردد. از س‌سوی دیگر، دوام بیشتر لوازم خانگی خارجی به دلیل قطعات بهتر و استفاده خلاقانه از طراحی در کنار تکنولوژی بهتر و پیشرفته‌تر، سه دلیل عمده‌ای است که باعث ترجیح کالای خارجی به ایرانی از سوی خریداران شده است.

نکته جالب در فرهنگ رفتاری خریداران لوازم خانگی، اهمیت برند کالا، اهمیت کیفیت و جاذبه ظاهری است که طبق شواهد موجود، اثر عمیقی بر فرهنگ خرید لوازم خانگی در ایران دارد. فروشندگان در این نظرسنجی گفته‌اند که مسائلی نظیر مصرف کمتر انرژی، حمایت کشورهای خارجی از صنعت لوازم خانگی در کنار اهمیت‌دادن به بازارهای خارجی از سوی تولیدکنندگان خارجی از جمله مهمترین دلایلی است که به اقبال بیشتر تولیدات خارجی در کشورمان منجر شده است. در یک کلام، دلیل عرضه لوازم خانگی خارجی در بازار ایران به‌رغم حضور برندهای داخلی بیش از هر چیز به تقاضا از جانب مشتریان برمی‌گردد، ضمن اینکه شرایط فروش آسان‌تر، سود بیشتر و کیفیت بهتر کالاهای نیز فروشندگان را به عرضه این محصولات در فروشگاه‌های خود ترغیب می‌کند.

هرچند شواهد این نظرسنجی نمی‌تواند بازگوکننده همه آنچه در بازار لوازم خانگی ایران می‌گذرد، باشد، اما از کنار هم قرار دادن این پازل‌ها می‌توان به چالش‌های صنعت لوازم خانگی کشور پی برد. از آنجا که در گزارش مرکز آمار ایران به لزوم استفاده از این شواهد برای اصلاح مسیر صنعت اشاره شده، سیاست‌گذار بخش صنعت می‌تواند با تنظیم‌گری مناسب بخش لوازم خانگی، بنگاه‌های این صنعت را به سمت ارتقای کیفیت، بهبود سطح تکنولوژی و تولید محصول با آخرین روندهای نوآوری ترغیب کند تا بدین ترتیب زمینه برای افزایش رقابت‌پذیری این محصولات در بین فروشندگان و مشتریان فراهم شود.



درصد و ساختمان با ۷٫۶ درصد بیشترین و صنعت با ۲٫۸ درصد و معدن با منفی ۱٫۲ درصد کمترین میزان رشد را تشکیل می‌دهند.

البته اگر گشایش گسترده‌تری در روابط بین‌المللی اتفاق بیفتد و تحریم‌های نفتی کنار بروند، امکان افزایش رشد بخش نفت به ۱۵٫۶ درصد وجود خواهد داشت و به دنبال آن، اثر القایی افزایش درآمد نفت بر سایر بخش‌ها رخ می‌دهد. در نتیجه می‌توان انتظار رشد ۶٫۲ درصدی را برای سال ۱۴۰۰ داشت. به اعتقاد تحلیلگران پژوهشکده آمار، بررسی ارقام برآورده‌شده برای بخش کشاورزی در سال ۱۴۰۰ حاکی از رشدی پایین یا منفی برای این بخش است که با توجه به شرایط تحریمی و مسائل محیط‌زیستی و منابع آبی، موضوعی نگران‌کننده است. از سوی دیگر، رشد بخش ساختمان با توجه به تمرکز دولت بر طرح «هضت ملی مسکن»، رقم قابل‌توجهی است. بازوی پژوهشی مرکز آمار در ادامه این گزارش به بررسی سهم بخش‌های اقتصادی در تولید ناخالص داخلی برای سال‌های ۱۳۹۷، ۱۳۹۰ و ۱۴۰۰ پرداخته و اهمیت هر بخش در کیک اقتصادی را تعیین کرده است. به طوری که بخش نفت و سایر معادن با سهم ۱۹ درصدی از GDP کشور، بیشترین نقش را در تولید ناخالص داخلی را دارند. صنعت با سهم ۱۵ درصدی، فعالیت‌های عمده‌فروشی و خرده‌فروشی با سهم ۱۱٫۳ درصدی، املاک و مستغلات با سهم ۱۰٫۹ درصدی و کشاورزی با سهم ۸٫۵ درصدی در رده‌های بعدی قرار دارند. همچنین کمترین سهم فعالیت‌های خدماتی به تأمین جا و غذا با ۱٫۱ درصد و فعالیت‌های واسطه‌گری مالی با ۲٫۴ درصد تعلق دارد. به نظر می‌رسد پایین بودن سهم خدمات مربوط به تأمین جا و غذا در این سال‌ها، به دلیل تورم بالای این خدمات و قدرت خرید پایین مردم مرتبط باشد.

جغرافیای استانی تولید ناخالص داخلی

در سال ۱۳۹۰ بیشترین سهم از GDP را به ترتیب استان‌های خوزستان، تهران، اصفهان، فارس، خراسان رضوی و بوشهر داشته‌اند ولی در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۴۰۰ به دلیل کاهش درآمد نفتی در این سال‌ها، استان خوزستان در جایگاه دوم قرار گرفته و در عوض استان بوشهر به دلیل نیروگاه اتمی بوشهر، بهره‌برداری بیشتر از میادین گازی پارس جنوبی و بهره‌برداری از ذخایر مشترک با قطر، از رتبه ششم به سوم ارتقا یافته است. آمارهای رسمی نشان می‌دهد که نزدیک به ۵۹درصد از تولید ناخالص داخلی کشور متعلق به شش استان تهران، خوزستان، بوشهر، اصفهان، خراسان رضوی و فارس است، در حالی که این استان‌ها فقط ۴۷٫۵ درصد از جمعیت ایران را دارا هستند. استان‌های تهران و خوزستان در شرایطی به تنهایی ۳۷٫۴ درصد از GDP را دارا هستند که این دو استان فقط ۲۲ درصد جمعیت کشور را تشکیل می‌دهد. هشت استان کردستان، زنجان، اردبیل، قم، سمنان، چهارمحال و بختیاری، خراسان شمالی و جنوبی نیز با سهم ۱۱ درصدی از جمعیت ایران در مجموع ۶درصد از GDP را تشکیل می‌دهند.

پژوهشکده آمار در این گزارش از شاخصی به اسم GDPR استفاده کرده که تولید ناخالص داخلی یک استان در بازه زمانی را مشخص می‌کند. البته مقایسه سهم جمعیتی و سهم GDPR هر استان نشان می‌دهد که GDPR هر استان لزوماً برای آن استان رفاه ایجاد نمی‌کند و با مقایسه سهم این استان‌ها به نوعی می‌توان به شاخص نابرابری منطقه‌ای دست

گزارش بانک جهانی از پیامدهای آموزشی همه‌گیری کرونا

نسل دیجیتالی اما بی‌سواد

را داشتند. هنگامی که کلاس‌های درس در پاییز سال گذشته بازگشایی شد، مشخص شد که این کودکان حتی بیشتر از همسالان خود عقب افتاده بودند. قبل از همه‌گیری، برابری جنسیتی در آموزش رو به بهبود بود، اما تعطیلی مدارس حدود ۱۰ میلیون دختر دیگر را در معرض خطر ازدواج زودهنگام قرار داد که عملاً پایان تحصیل آنها را تضمین می‌کند. اگر این پسرقت جبران نشود، فقر یادگیری و از دست دادن سرمایه انسانی، اقتصادها و جوامع را برای چندین دهه عقب نگه می‌دارد. باید به کودکان فرصتی داده شود تا تحصیلی را که از دست داده‌اند بازیابی کنند. آنها نیاز به مطالب خواندنی با طراحی خوب دارند. اگرچه فرصت‌های یادگیری دیجیتال، سیستم‌های آموزشی را متحول کرد که به آماده‌سازی آنها برای چالش‌های آینده کمک می‌کند. معلمان واجد شرایط و استفاده موثر از فناوری برای این فرآیند ضروری است.

بسیاری از کشورها بسته‌های محرک گسترده‌ای را در پاسخ به بحران‌های بهداشتی به کار گرفته‌اند، اما تا ژوئن ۲۰۲۱، کمتر از ۳ درصد از این بودجه به بخش آموزش و پرورش اختصاص یافت و بیشتر این منابع در اقتصادهای پیشرفته هزینه شده است. در بسیاری از کشورهای کم‌درآمد، افزایش پرداخت دهی، هزینه‌های اجتماعی ضروری از جمله

یافت. بررسی این آمارها در کنار اینکه حاکمی از نابرابری منطقه‌ای در کشور است، به ظرفیت استفاده نشده سایر استان‌ها در رشد اقتصادی کشور اشاره دارد.

همچنین سهم جمعیتی استان‌ها از جمعیت کشور نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۰، تهران با سهم ۱۶٫۶۳ درصدی بیشترین و ایلام با سهم ۰٫۷ درصدی در پایین‌ترین سطح جمعیتی قرار دارند. در یک دهه گذشته همواره ۱۰ استان به ترتیب تهران، خراسان رضوی، اصفهان، فارس، خوزستان، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، مازندران، کرمان و سیستان و بلوچستان بالاترین سهم جمعیتی ایران را تشکیل داده‌اند، به طوری که سهم این ۱۰ استان در کل جمعیت کشور در سال ۱۳۹۰ برابر ۶۳٫۳ درصد بوده و با یک روند آهسته‌آزایشی به ۶۳٫۶ درصد در سال ۱۴۰۰ رسیده است. این یعنی تغییرات جمعیتی استان‌ها در این سال‌ها چندان قابل توجه نبوده و رتبه‌بندی آنها بیشتر از یک یا دو رتبه تغییر نکرده است. بررسی سهم جمعیتی استان‌ها از جهات مختلفی اهمیت دارد که جغرافیای تراکم جمعیتی کشور و آمایش سرزمین ازجمله آنهاست. همچنین بررسی سهم استان‌ها در تولید کیک اقتصادی و تقسیم بودجه دولت بر همین اساس صورت می‌گیرد.

سهم استان‌ها در رشد اقتصادی ۱۴۰۱

کلیات لایحه بودجه ۱۴۰۱ در حالی این هفته به تصویب نمایندگان مجلس رسید که رشد اقتصادی ۸ درصدی در آن هدف‌گذاری شده و برای تحقق آن به غیر از منابع طرح‌های عمرانی ۱۷۵ هزار میلیارد تومان در قالب صندوق پیشرفت و عدالت دیده شده است. در هر استان طرح‌هایی برای تحقق رشد اقتصادی برمبنای سند آمایش سرزمین دیده شده و سهم هر استان در تحقق رشد اقتصادی ۸درصدی مشخص شده است. بر این اساس استان بوشهر با رشد ۱۰٫۲ درصدی در صدر و پس از آن استان‌های خوزستان با رشد ۱۰ درصدی و ایلام با رشد ۹٫۶ درصدی قرار گرفته‌اند. رتبه چهارم تا ششم از نظر هدف‌گذاری رشد اقتصادی به استان اردبیل با رشد ۸٫۹ درصدی، یزد با رشد ۸٫۸ درصدی و کهگیلویه و بویراحمد با رشد ۸٫۶ درصدی اختصاص دارد. استان‌های زنجان و سمنان نیز هر کدام با رشد ۸٫۵ درصدی، نقش خود را در رشد اقتصادی سال آینده ایفا می‌کنند. رشد استان قزوین هم در بودجه سال آینده ۸٫۲ درصد برآورد شده و پس از آن سه استان کردستان، خراسان جنوبی و سیستان و بلوچستان با رشد ۸ درصدی دیده می‌شوند.

همچنین در طیف نرخ رشد ۷ درصدی، ۱۷ استان حضور دارند که در بین آنها گیلان با رشد ۷٫۹ درصدی در صدر نشسته و سپس استان‌های کرمان با ۷٫۷ درصد، آذربایجان شرقی با ۷٫۶ درصد و مازندران و فارس هر کدام با رشد ۷٫۵ درصد قرار دارند. سه استان چهارمحال و بختیاری، البرز و قم نیز هر کدام باید رشد ۷٫۴ درصدی را در سال آینده تجربه کنند. برای آذربایجان غربی و گلستان رشد ۷٫۳ درصدی و همدان، مرکزی و خراسان رضوی هم رشد ۷٫۲ درصدی در نظر گرفته شده است. جالب اینکه استان تهران رشد ۷٫۱ درصدی در سال آینده خواهد داشت و پس از آن سه استان کرمانشاه، خراسان شمالی و اصفهان ۷ درصد رشد خواهند کرد. در انتهای جدول نیز دو استان لرستان با رشد ۶٫۹ درصدی و هرمزگان با رشد ۶٫۵ دیده می‌شوند.

آموزش را از بین می‌برد. سرمایه‌گذاری در آموزش باید شامل تأمین مالی برای فناوری آموزشی باشد، آن هم با در نظر گرفتن آنچه در زمینه‌های مختلف در سراسر جهان خوب عمل کرده است.

اوروگوئه یکی از داستان‌های موفق در این زمینه است. در ۱۰ سال گذشته دولتمردان اوروگوئه در زیرساخت‌ها، محتوای دیجیتال و ظرفیت معلمان پس از تعطیلی کلاس‌های درس سرمایه‌گذاری کرده و کشور را برای تغییر به سمت آموزش آنلاین آماده می‌کنند. در کنیا، همه کودکان از جمله آنهایی که دارای معلولیت هستند، می‌توانند به کتاب‌های درسی دیجیتالی دسترسی داشته باشند. این دسترسی دیجیتال می‌تواند به عنوان یک اکولایز عالی عمل کند. منابع باید عاقلانه با در نظر گرفتن زیرساخت‌های برق کشورها، اتصال به اینترنت، دستگاه‌های دیجیتال فعال برای محروم‌ترین دانش‌آموزان و ظرفیت مدیریت و پیاده‌سازی داده‌ها، سرمایه‌گذاری شود. دسترسی به آموزش باکیفیت قبل از همه‌گیری هم نامتوازن بود و در حال حاضر هم حتی بیشتر شده است. با سرمایه‌گذاری در بازیابی یادگیری و استفاده هوشمندانه از فناوری می‌توان از تجربه همه‌گیری به عنوان یک کاتالیزور برای بهبود آموزش برای همه کودکان استفاده کرد.

بانک‌نامه

قیمت سکه ۲۷۰ هزار تومان افزایش یافت

نوسان سکه در کانال ۱۲ میلیونی

قیمت دلار در بازار آزاد تهران در کانال ۲۷ هزار تومان در حال نوسان است و به موازات آن، نرخ دلار در صرافی‌های بانکی در یک پله پایین‌تر جریان دارد. بر این اساس، قیمت دلار روز گذشته (سه‌شنبه ۲۱ دی‌ماه) در صرافی‌های بانکی با ۲۰ تومان کاهش نسبت به روز قبل، ۲۶ هزار و ۷۱۷ تومان معامله شد. آخرین بار خردادماه امسال دلار در کانال ۲۶ هزار تومان قرار داشت. قیمت فروش یورو نیز با ۲۰ تومان کاهش به ۳۰ هزار و ۳۰۳ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۶ هزار و ۱۸۸ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۹ هزار و ۷۰۳ تومان اعلام شد.

قیمت سکه نیز پس از آنکه در سومین روز هفته به کانال ۱۲ میلیون تومان رسید، در روز گذشته ۲۷۰ هزار تومان افزایش پیدا کرد. بدین ترتیب، ارزش هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با افزایش ۲۷۰ هزار تومانی به رقم ۱۲ میلیون و ۱۷۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم با قیمت ۱۱ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۶۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۱۴ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۲۶۳ هزار تومان شد. قیمت انس جهانی طلا نیز با هفت دلار افزایش با نرخ یک‌هزار و ۸۰۵ دلار معامله شد.

ماجرای سودجویی دلالان از دلار آبی و سفید

دلالان بازار ارز به بهانه اینکه احتمال تقلبی بودن دلار سفید نسبت به دلار آبی بیشتر است، دلار سفید را ارزان‌تر از دلار آبی می‌خرند و تمایل بیشتری به خرید دلار آبی دارند؛ درحالی که از نظر فعالان رسمی بازار ارز، این دو نوع دلار تفاوتی از نظر ارزشی ندارند. به گزارش ایسنا، دلار چاپ قدیم از لحاظ ظاهری با دلار چاپ جدید تفاوت‌های ظاهری دارد که این تفاوت در رنگ آنها بارز و قابل مشاهده است زیرا دلار چاپ قدیم به دلار سفید و چاپ جدید به دلار آبی معروف است. البته این دو نوع اسکناس تفاوت‌های ظاهری دیگری غیر از رنگ دارند که این تفاوت‌ها شامل تغییر فونت عدد ۱۰۰ به صورت متفاوت در قسمت بالا، پشت و روی اسکناس‌ها، قرار دادن یک خط آبی پهن جهت افزایش امنیت در وسط اسکناس و تصویر بنجامین فرانکلین بدون دایره و حاشیه است. فارغ از تفاوت‌های ظاهری بین این دو اسکناس، اگر یک بار به بازار ارز سر زده باشید و پای صحبت فعالان این بازار به خصوص فعالان غیررسمی ارزی نشسته باشید، متوجه این موضوع شده‌اید که نزد دلالان، دلار آبی را همان اسکناس‌های ۱۰۰ دلاری آبی رنگ قدیم و ارزش بیشتری نسبت به دلار معمولی که سفید یا سبزرنگ است، دارد. همچنین برای خرید دلار بیشتر خواهان دریافت دلار آبی هستند و بهانه‌ای که از سوی دلالان در این زمینه مطرح می‌شود، این است که احتمال تقلبی بودن دلار سفید نسبت به دلار آبی بیشتر است و به جهت بالا بودن امنیت و پیچیده‌تر بودن جعل دلار آبی، این اسکناس را با قیمت بالاتری می‌فروشند. این در حالی است که پیگیری‌ها از صراف‌ها و فعالان بازار رسمی حاکی از آن است که این دو نوع دلار در خارج از مرزهای کشورمان (در صورتی که هر دو اصل باشند) دارای ارزش یکسانی هستند، اما به دلیل وجود دلالان در بازار داخلی ارز، دلار آبی به قیمت ریالی بالاتری نسبت به دلار سفید به فروش می‌رسد.

عقب‌نشینی دوباره بازار مسکن

معاملات مسکن قفل شد

گزارش‌های میدانی از سطح شهر تهران، کاهش نسبی معاملات مسکن نسبت به ماه قبل را نشان می‌دهد. مشاوران املاک می‌گویند خریداران و فروشندگان در انتظار تعیین تکلیف وضعیت سیاسی و اقتصادی هستند و به همین دلیل از خرید و فروش امتناع می‌کنند؛ در عین حال تقاضا برای واحدهای ارزنده بیش از عرضه آنها است.

به گزارش ایسنا، مشاوران املاک شهر تهران از کاهش نسبی معاملات در دی ماه نسبت به آذرماه خبر می‌دهند. پس از رونق نسبی بازار مسکن در آذرماه اسمال که به رشد ماهیانه ۲۴ درصدی معاملات و انتقال حدود ۹۸۰۰ فقره قرارداد خرید و فروش در پایتخت منجر شد، تحت تأثیر عوامل سیاسی بین‌المللی، افت بازارهای ارز و بورس، معاملات مسکن به حالت تعلیق درآمد. طرف تقاضا در انتظار افت قیمت‌ها و طرف عرضه منتظر افزایش است. در

عین تغییر قیمت چندانی در یک ماه گذشته رخ نداده است.

با وجود کسادی معاملات مسکن در اغلب مناطق تهران، واسطه‌های ملکی غرب پایتخت از رونق نسبی در این محدوده خبر می‌دهند. علت آن می‌تواند به غنای عرضه آپارتمان در منطقه ۵ مربوط باشد. در شرایطی که به دلیل کمبود فایل‌های فول امکانات ناشی از افت ساخت و ساز در مناطق جنوبی و شرقی تهران، افزایش عرضه نسبت به تقاضا در غرب تهران از ایجاد یخ رکود در این محدوده جلوگیری کرده است. اگرچه آپارتمان‌های قدیمی و ناقص در بازار مسکن به وفور وجود دارد، عرضه خانه‌های نوساز در بازار کاهش یافته و همین مسئله فاصله قیمتی بین واحدهای نوساز و قدیمی را تشدید کرده است.

گذشته از رشد شدید قیمت‌ها طی چهار سال گذشته که علت اصلی رکود معاملات محسوب می‌شود، دلیل دیگر افت قراردادهای خرید و فروش در تهران به عقب‌نشینی فروشندگان برمی‌گردد. بنا به گفته واسطه‌های ملکی، هم‌اکنون تعداد خریداران برای واحدهای ارزنده بیش از فروشندگان است. این نسبت برای آپارتمان‌های دارای نقص، برعکس دیده می‌شود؛ بدین صورت که عرضه واحدهای قدیمی به مراتب بیش از تقاضا است.

از حدود یک ماه قبل بر تعداد کسانی که از طریق وام ۴۸۰ میلیون تومانی اوراق تسهیلات بانک مسکن قصد خرید خانه دارند افزوده شده است. از روز ۲۳ آذرماه، بانک مسکن هزینه دریافت تسهیلات مسکن از محل اوراق گواهی حق تقدم تسهیلات مسکن را ۵۰ درصد کاهش داد. همین مسئله جذابیت دریافت این نوع تسهیلات را بالا برد و قیمت اوراق تنه از متوسط ۱۰۷ هزار تومان در روز ۲۲ آذرماه با نوسانات افزایشی هم‌اکنون به حدود ۱۱۵ هزار تومان رسیده است.

اغلب کسانی که قدرت خریدشان با وام ۴۸۰ میلیون تومانی اوراق افزایش یافته، متقاضیانی هستند که قصد تبدیل به احسن واحدهای خود را دارند؛ چراکه با ۴۸۰ میلیون تومان تقریباً در هیچ جای تهران نمی‌توان آپارتمان خریداری کرد. متوسط قیمت یک آپارتمان ۵۰ متری در منطقه ۱۸ به عنوان ارزان‌ترین منطقه تهران ۵۹۰ میلیون تومان است.



اختلاف‌ها بر سر معرفی خانه‌های خالی بالا گرفت

خانه‌های خالی در کشاکش مالیاتی

فقط از ۳ هزار خانه خالی می‌توان مالیات گرفت، پاسخ داد: مبنای قانون برای شناسایی خانه خالی خوداظهاری است که یک میلیون خانه خالی شناسایی شده مربوط به قانون سال ۱۳۹۴ مبنای آنها از سال ۱۳۹۹ براساس مراجعه نکردن است که قرار شده این موضوع راستی‌آزمایی شود. علاوه بر این، با توجه به اینکه پیش از این نیز سازمان مالیاتی اطلاعات خانه‌های خالی را ناقص دانسته بود، مسیحی، اطلاعات لازم و دقیق برای اخذ مالیات از خانه‌های خالی را اطلاعات هویتی ملک، مالک، متراژ ملک و زمان خالی‌بودن اعلام کرد. یکی دیگر از ابهامات اجرای مالیات خانه‌های خالی، تعداد خانه‌های اعلامی از سوی سازمان مالیاتی و وزارت مسکن است، زیرا سازمان امور مالیاتی می‌گوید که ۱۲ هزار واحد معرفی شده، اما وزارت راه و شهرسازی از شناسایی بیش از یک میلیون خانه خبر می‌دهد. در همین حال، محمود محمودزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی می‌گوید که یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکونی خالی شناسایی شده و برای مالکان آنها برای بار سوم پیامک ارسال شده است تا اطلاعات مربوط به خانه‌های خود را مجدداً وپروایش کنند که کمترین ریسک مبنی بر اشتباه و نقص اطلاعات وجود داشته باشد.

او با بیان اینکه تا آخر دی ماه اطلاعات خانه‌های خالی نهایی و از ابتدای بهمن از این خانه‌ها مالیات اخذ می‌شود، می‌افزاید: یک میلیون و ۳۰۰ هزار خانه خالی شناسایی شده عموماً مربوط به قانون سال ۱۳۹۴ است زیرا برای قانون جدید هنوز مهلت تعیین شده که ۱۲۰ روز سپری نشده است.

حال سوال مهم در راستای اجرای مالیات خانه‌های خالی این است که کدام نهاد کم‌کاری کرده است؟ در پاسخ به این پرسش، معاون وزارت راه و شهرسازی از اینکه همه بار اجرای این قانون بر وزارت راه و شهرسازی قرار گرفته انتقاد می‌کند و می‌گوید: در قانون، نظام بانکی باید افرادی که نسبت به خوداظهاری اطلاعات خانه‌های خود اقدام نکرده باشند از خدمات بانکی محروم کند، آیا اجرای این تکلیف از بانک‌ها پیگیری شده است؟ از سوی دیگر، سازمان هدفمندی یارانه‌ها موظف است یارانه کسانی که وضعیت

از آنجا که وزارت راه و شهرسازی باید در ۱۷ دی ماه لیست نهایی خانه‌های خالی را معرفی می‌کرد، جدیدترین صحبت‌های مسئولان سازمان امور مالیاتی نشان می‌دهد که اطلاعات حدود ۱۲ هزار واحد مسکونی خالی در اختیار این سازمان قرار گرفته است، اما باز هم این اطلاعات ناقص است و برای اخذ مالیات از خانه‌های خالی کافی نیست. بنابراین دریافت مالیات از خانه‌های خالی همچنان درگیر اختلاف بر سر معرفی اطلاعات این خانه‌هاست و هیچ نهادی کوتاه‌ی در بالاتکلیف ماندن این قانون را برعهده نمی‌گیرد. به گزارش ایسنا، پس از اینکه سازمان امور مالیاتی در هفته گذشته اعلام کرد که اطلاعات ارسالی از سوی وزارت راه و شهرسازی درباره خانه‌های خالی ایراد دارد و نمی‌توان برمبنای آنها نسبت به مطالبه مالیات اقدام کرد، وزارت راه و شهرسازی از ارسال لیست نهایی خانه‌های خالی تا ۱۷ دی ماه به سازمان امور مالیاتی خبر داد.

حالا صحبت‌های محمد مسیحی، معاون سازمان امور مالیاتی که شامگاه دوشنبه در یک برنامه تلویزیونی مطرح کرد، حاکی از آن است که حدود ۱۲ هزار واحد مسکونی خالی به سازمان مالیاتی ارسال شده که ۹ هزار واحد متعلق به اشخاص حقوقی و ۳ هزار واحد نیز مربوط به اشخاص حقیقی است و بررسی‌ها نشان می‌دهد اطلاعات مربوط به این واحدها باز هم کامل نیست؛ موضوعی که از ادامه کشمکش‌ها بر سر معرفی خانه‌های خالی حکایت دارد.

اطلاعات خانه‌های خالی بر گشت خورد

آنطور که معاون سازمان امور مالیاتی توضیح داده، واحدهای خالی معرفی شده کمتر از ۱۲۰ روز خالی بوده‌اند و قرار شده تا ایرادات آنها رفع شود زیرا طبق قانون، یک ملک در یک سال مالیاتی حداقل باید ۱۲۰ روز خالی باشد و پس از این ۱۲۰ روز به ازای هر ماه سازمان مالیاتی می‌تواند نسبت به اخذ مالیات اقدام کند. از سوی دیگر، یکی از ابهامات در این زمینه این است که چرا سازمان امور مالیاتی نسبت به اخذ مالیات از یک میلیون و ۳۰۰ هزار خانه خالی که مربوط به قانون ۱۳۹۴ است، اقدام نمی‌کند که معاون سازمان مالیاتی ضمن بیان اینکه با اطلاعات موجود

در رویداد «تبادل فناوری صنعت بیمه» مطرح شد

ضریب نفوذ بیمه ۳ برابر می‌شود

سازمان‌های دولتی بیمه‌گذار مانند سازمان تامین اجتماعی، تنها در حد بیمه پایه سرویس می‌دهند؛ از این رو در جلسات شورای بیمه سلامت هر روز شاهد رشد بیمه‌های تکمیلی هستیم و این در حالی است که ساز و کارها و پلتفرم آن مهیا نیست و در این زمینه شرکت‌های دانش‌بنیان و فنوار می‌توانند فعال شوند.

سلیمانی سپس به برخی از چالش‌های صنعت بیمه برای برآورد میزان خسارت اشاره کرد و توضیح داد: به عنوان نمونه در حوادث آتش‌سوزی موضوع عمدی بودن یا نبودن حادثه، بحث روز بیمه‌های دنیابست که به آن پرداخته‌اند تا خسارت غیرواقعی به بیمه‌گذار پرداخت نشود که رفع این چالش می‌تواند از سوی فناوران صورت گیرد.

او به تعریف خدمات جدید در بیمه اشاره کرد و با بیان اینکه بیمه عمر به نام بیمه زندگی در دست طراحی است، افزود: براساس طرح جدید که زیرساخت‌های آن در کشور موجود است، قرار است خدمات بیمه تکمیلی بازنشتی عرضه شود. سلیمانی با تأکید بر اینکه امروز بیمه از حالت شخص ثالث فراتر رفته است، گفت: بر این اساس یکی از وظایف ما توسعه محصولات جدید بیمه‌ای است. یکی از محصولات جدید، ایجاد صندوق بیمه حوادث طبیعی است که در ایران در این زمینه کار نشده است.

همچنین در ادامه این رویداد، دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران از تلاش صنعت بیمه برای رساندن ضریب نفوذ بیمه از ۲۶ درصد به میانگین دنیا سخن گفت و افزود: در هدف‌گذاری‌های صورت گرفته قرار است ضریب نفوذ بیمه کشور از ۲۶ درصد به ۷ درصد که میانگین ضریب نفوذ دنیاست، برسد. سیدمحمد کریمی با بیان اینکه در مدیریت جدید چهار وظیفه برای مدیران تعریف شده است، افزود: «هدایت و راهبری»،

خبرخوان

باشگاه «تاج سابق» وقف شده است

ایراد به واگذاری باشگاه استقلال

مستندات و اظهارات مطرح شده نشان می‌دهد که اساسنامه باشگاه تاج سابق (استقلال) در ثبت شرکت‌ها همچنان پابرجاست و وجهات قانونی دارد و با توجه به وقف عام شدن باشگاه «تاج»، امکان خصوصی‌سازی آن وجود ندارد؛ موضوعی که سال‌هاست وزارت ورزش دنبال انجام آن است. با حذف استقلال و پرسپولیس از لیگ قهرمانان آسیا دوباره بحث مالکیت این دو باشگاه و خصوصی‌سازی آنها به اوج خود رسیده تا جایی که حتی عبدالملکی وزیر تعاون، کار و رفاه به این موضوع واکنش نشان داد. با این حال موضوعی درباره باشگاه استقلال وجود دارد که می‌تواند مانع روند خصوصی‌سازی این باشگاه شود. ماجرا به سال ۱۳۴۷ و ثبت اساسنامه باشگاه تاج در ثبت شرکت‌ها برمی‌گردد، جایی که تیمسار خسروانی باشگاه تاج را وقف عام کرده است. این اقدام تیمسار خسروانی و در ادامه انحلال نیافتن باشگاه تاج سابق و تغییر نام آن به استقلال تهران، خصوصی‌سازی استقلال را وارد مرحله جدیدی می‌کند چراکه براساس قانون امکان واگذاری موقوفات وجود ندارد.

در این زمینه، کاظم اولیایی، مدیرعامل اسبق استقلال به ایسنا، گفت: بنسب بر دلایلی اولین کاری که اواخر سال ۶۸ انجام دادم این بود که به دنبال ماهیت حقوقی باشگاه استقلال رفتم. برای ماهیت حقوقی به ثبت شرکت‌ها مراجعه کردم که متوجه شدم سازمان ورزشی، فرهنگی تاج ایران با آخرین ورژن اساسنامه مربوط به سال ۴۷ ثبت شده است. در اساسنامه قید شده که مرحوم آقای خسروانی، بنیان‌گذار و مالک اصلی باشگاه، تاج را از نظر شرعی به آقا سید حسن امامی، امام جمعه وقت تهران و از نظر ثبت شرکت‌ها، وقف کرده است. او در اساسنامه قید کرده که تا زمانی که در قید حیات است، مالکیت برای اوست و پس از آن «به جوانان ملکتم واگذار می‌کنم.»

به گفته اولیایی، او هیأت امنایی برای باشگاه تاج در نظر گرفته که خودش تا زمان حیات به عنوان رئیس این هیأت امنا بوده است. من سه سال پیش هم مجبور شدم از ثبت شرکت‌ها استعاعمی بگیرم که این اساسنامه از نظر آنها همچنان پابرجاست که آنها جواب دادند، این اساسنامه ساری و جاری است. این واقعیتی است که باشگاه تاج را در مالکیت جوانان ایران داریم و به نظر الان تصرف آن غیرقانونی است.

عضو ناظر مجلس در شورای بورس مطرح کرد

ضرورت اصلاح شیوه عرضه‌های اولیه

عضو ناضر مجلس در شورای عالی بورس، توضیحاتی در مورد تغییر قانون اوراق بهادار، شیوه عرضه‌های اولیه، نوسان‌گیری و بازارگردانی در بازار سرمایه ارائه کرد. محسن علیزاده با بیان اینکه در دولت قبلی بنا بود قانون اوراق بهادار تغییر کند و اصلاحاتی انجام شود که نشد، گفت: در دولت سیزدهم وزارت اقتصاد هم در این خصوص اعلام آمادگی کرد و در نهایت اقدامی انجام نشد. در نتیجه مجلس تصمیم گرفت که این موضوع را پیگیری کند و با کمک فعالان بازار سرمایه به این موضوع بپردازد تا بتوانیم آثار مثبتی را در بورس شاهد باشیم و خلأهای بازارسرمایه بر شود.

او با اشاره به شفافسازی بخش دوم اصلاحیه قانون اوراق بهادار افزود: موضوع مورد بحث در بخش دوم پیشکنویس قانون اوراق بهادار، آموزش بود که با حواشی و انتقاد فعالان بازار مواجه شد. درخصوص شفاف‌سازی این بخش، جلساتی برگزار شد و اطمینان می‌دهم که منظور در این اصلاحیه حذف مدرسان بورسی نیست و بنده هم در این خصوص نفعدهای جدی دارم. علیزاده در میزگردی که در شبکه تلویزیونی تلویابورس برگزار شد، ادامه داد: مدتی است تصمیماتی در بازار سرمایه گرفته می‌شود که موجب رانت شده است. تغییر شیوه عرضه‌های اولیه یکی از این موارد بوده و باید گفت این شیوه با نقدهایی بجا مواجه شده است. همچنین اگر شرکتی می‌خواهد سهام خود را در بورس عرضه کند، باید این شیوه را دادانه انجام شود؛ در نتیجه با تغییر روش عرضه‌های اولیه اعتماد مردم به بورس سلب شده است و به نظرم سازمان و شرکت بورس باید هرچه سریع‌تر این موضوع را اصلاح کنند. به گفته وی، بازارگردانی نباید به معنای نوسان‌گیری باشد و الزام شده که شرکت‌ها اقدام بازارگردانی کنند. همچنین باید گفت بازارگردانی فقط و فقط نوسان‌گیری شده است.

این عضو ناظر مجلس در شورای عالی بورس ادامه داد: همانطور که مستحض رسید رئیس جمهور و وزیر اقتصاد به بازار سرمایه توجه خاصی دارند و به همین دلیل ابراهیم رئیسی از شرکت بورس بازدید کرد و به نظرم نمایندگان مجلس که وکلای مردم هستند، شناخت بیشتری نسبت به بورس پیدا کرده‌اند. او اعتماد مردم به بورس را اولویت اول خواند و گفت: با اصلاح قانون اوراق بهادار، بازار سرمایه بهبود خواهد یافت و در بلندمدت بهتر خواهد شد، اما باید اطمینان مردم به این بازار حاصل شود.

جبران توقف ۱۰ ساله صدور مجوز کارگزاری‌ها در ۳ ماه

تغییر مشهود سرعت صدور مجوز و موافقت اصولی تأسیس نهادهای مالی در دوره جدید مدیریت سازمان بورس و اوراق بهادار پس از مصوبه پیشین سازمان با موضوع رفع موانع و تسهیل صدور مجوزها دیده می‌شود. به گزارش سازمان بورس و اوراق بهادار، در پی تلاش برای توسعه و رشد نهادهای مالی و سهامداری غیرمستقیم، در سه هفته اخیر موافقت اصولی چهار شرکت سبدگردان، دو شرکت مشاور سرمایه‌گذاری در هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار تصویب و به زودی ابلاغ خواهد شد، همچنین مجوز فعالیت یک شرکت سبدگردان و پردازش اطلاعات مالی نیز ابلاغ شده است.

پس از توقف بیش از ۱۰ ساله صدور مجوز کارگزاری‌ها به دلایل نامعلوم، این رویه در سال جاری تغییر کرده و از آبان ماه سال جاری تاکنون موافقت اصولی سه کارگزاری ابلاغ و سه کارگزاری دیگر نیز در هیأت مدیره مصوب شده است. با حذف مقررات دست و پاگیر و استعلام‌ها، شعار رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار مبنی بر توسعه سهامداری غیرمستقیم و تسهیل صدور مجوزها به خوبی محقق شده به طوری که میانگین صدور مجوزهای ماهانه نسبت به دوره قبل حدود دو برابر شده است.

لازم به ذکر است در کنار افزایش کمی مجوز سازمانهای مالی، ارتقای استانداردهای این نهادها مانند حداقل سرمایه موردنیاز هم مورد تأکید مدیریت جدید بوده که قوانین آن پیشتر در هیأت مدیره سازمان بورس به تصویب رسیده است. در نخستین روزهای آذرماه، مجید عشقی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه رفع انحصار در تأسیس نهادهای مالی از جمله مهمترین مأموریت‌های سازمان بورس و اوراق بهادار است، افزود: توسعه و عمق‌بخشی بازار سرمایه از جمله اهداف اساسی در رفع انحصار نهادهای مالی و ایجاد سهولت در صدور مجوزها است، اما این هدف سازمان بورس را در اجرای وظایف نظارتی خود بیش از پیش، دقیق‌تر کرده تا مانع هرگونه مشکل احتمالی برای سهامداران شود.



فرصت امروز: بیشتر از یک سال است که بازار سهام چشم به مذاکرات احیای برجام دارد و هر بار که سببگنال‌های مثبت و منفی از مذاکرات هسته‌ای مخایره شده، مسیر حرکت ناماگرهای بورسی نیز تغییر کرده است. در چند روز گذشته با افزایش امیدواری‌ها نسبت به مذاکرات وین و ششمارش معکوس احیای برجام، قیمت دلار از حوالی مرز ۳۰ هزار تومان به کانال ۲۷ هزار تومان در بازار آزاد تهران رسیده و همین امر به رکود فرسایشی بورس تهران بیش از پیش دامن زده است.
بازی دلار در زمین بورس در حالی است که به موازات کاهش قیمت دلار در بازار آزاد و رشد هرچند لاک‌پشتی قیمت‌ها در سامانه نیما، شکاف نرخ میان این دو ارز کمتر شده و کاهش این شکاف دلاری به نفع بازار سرمایه است. به اعتقاد تحلیلگران بازار سهام، نزدیک شدن دلار نیمایی و دلار آزاد می‌تواند شرایط مناسبی را برای افزایش سودآوری برخی از صنایع بورسی فراهم کند. فاصله بین نرخ دلار آزاد و نیمایی تا همین یکی دو ماه گذشته حتی تا مرز ۸ هزار تومان هم رسیده بود، اما حالا این فاصله به مرور در حال کمتر شدن است و طبق تحلیل کارشناسان بورسی، این اتفاق به سود بازار سرمایه به‌ویژه صنایع پتروشیمی، باتکی و خودرویی خواهد بود.
کما اینکه گروه خودرو در چند روز گذشته همواره در صدر پرترین گروه‌های بورسی قرار گرفته است.

چراغ بورس بالاخره سبز شد

چراغ سبز بورس بالاخره روشن شد و نمآگر اصلی تالار شیشه‌ای در معاملات روز گذشته با هزار و ۹۲۸ واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۳۳۸ هزار واحد ایستاد. بورس تهران روند پرنوسانی در این روز داشت و در حالی که تا ساعات میانی معاملات سه‌شنبه به روند صعودی رسیده بود، اما در ساعات پایانی معاملات، روندی نزولی به خود گرفت و در پایان به رشدی کم‌ررق بسنده کرد.

در جریان معاملات روز سه‌شنبه ۲۱ دی ماه، شاخص کل بورس با افزایش یک هزار و ۹۲۸ واحدی به رقم یک میلیون و ۳۳۴ هزار واحد و شاخص هم‌وزن با یک هزار و ۲۸۵ واحد افزایش به رقم ۳۵۲ هزار و ۳۹۶ واحد رسید. در معاملات چهارمین روز هفته بیش از ۵ میلیارد و ۸۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲۳ هزار و ۸۹۷ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، افزایش ۲ هزار و ۹۲۴ واحدی و شاخص بازار دوم، کاهش ۸۲۳ واحدی را تجربه کردند.

کاهش شکاف دلار آزاد و نیمایی باعث اقبال برخی صنایع بورسی شد

امید دلاری به رونق بورس



است. به طوری که از ابتدای هفته تا روز دوشنبه ارزش بازار سهام بیش از ۱۴۰ هزار میلیارد تومان نزول کرده است. همزمان بعد از دو سال ارزش کل بازار فرابورس نیز به زیر ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان نزول کرده است. داده‌های آماری نشان می‌دهد ارزش کل بازار سهام از مردادماه پارسال تاکنون ۲۰۰ میلیارد دلار نزول کرده و از ۴۲۵میلیارد دلار در ۲۰ مردادماه پارسال به ۲۲۵میلیارد دلار در دی ماه امسال رسیده است. این نزول اما از هفته جاری و همگام با افت قیمت دلار شتاب بیشتری گرفته و به روند خروج نقدینگی از بازار سهام دامن زده است. با شتاب گرفتن این روند نزولی در مبادلات روز دوشنبه میزان بازده سرمایه‌گذاری در بورس به صفر رسید.

آمارها نشان می‌دهد همگام با افت ۵درصدی قیمت دلار از اواخر هفته قبل تا روز دوشنبه ۲۰ دی ماه، شاخص بورس هم ۲،۲درصد افت کرده و به همان سطحی بازگشت که در ابتدای سال قرار داشت. اینکه بازده سرمایه‌گذاری در بورس در پایان مبادلات روز بیستم دی ماه به صفر رسید، یعنی سرمایه‌گذارانی که از اول امسال تاکنون در بورس سرمایه‌گذاری کرده‌اند نه فقط هیچ سودی به دست نیاورده‌اند، بلکه با توجه به نرخ رشد تورم با زیان هم مواجه شده‌اند. همچنین شاخص قیمت هم وزن که میزان رشد قیمت سهام شرکت‌ها را به دقیق‌ترین شکل محاسبه می‌کند در این مدت ۲۳،۱درصد افت کرده است، یعنی سهامدارانی که از هیچ شرکتی

در بورس سود سالانه دریافت نکرده‌اند به طور میانگین ۲۳،۱درصد زیان کرده‌اند. با احتساب نرخ تورم ۴۳درصدی، میزان زیان واقعی سهامداران، در ۲۹۵روز سپری شده از سال جاری به ۶۶درصد می‌رسد. در همین مدت قیمت طلا و دلار بیش از ۱۰درصد و میانگین قیمت هر مترمربع مسکن در شهر تهران ۱۱،۱درصد افزایش یافته است.
در این بین، نزول مداوم شاخص کل بورس از مرداد پارسال تاکنون ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سهام را افزایش داده و به خروج هزاران میلیارد تومان پول از بازار سهام منجر شده است. آمارهای مربوط به ارزش معاملات خرد نیز بر افزایش شتاب خروج پول از بورس مهر تأیید می‌زند. طبق آمارها ارزش روزانه معاملات خرد از پاییز امسال تاکنون هر روز کمتر شده است و روز دوشنبه به کمترین میزان در دو سال گذشته رسید. سرمایه‌گذاران در مبادلات این روز بورس جمعاً ۲هزار و ۶۳۵میلیارد تومان داد و ستد انجام دادند که این میزان دست کم ۷۰درصد کمتر از میانگین ارزش معاملات خرد در شهریورماه است.

یاز کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

آینده بورس به پیشگویی نیاز دارد نه پیش‌بینی

قادر نباشد به اتفاقات بیرونی واکنش متعادل نشان دهد. بنابراین دچار بیش‌واکنشی می‌شود. او همچنین در مورد حذف دامنه نوسان با بیان اینکه حذف دامنه نوسان حتمی است اما فوری نیست، گفت: سوالی که مطرح می‌شود این است که حذف دامنه نوسان در چه شرایط و چه زمانی درست است؟ هیچ زمان مناسبی را برای حذف دامنه نوسان پیدا نمی‌کنیم زیرا دامنه نوسان از ابتدا اشتباه بوده و اثرات بدی روی بازار گذشته است. هر زمانی هم حذف شود به بازار آسیب می‌زند. اگر در روند صعودی حذف شود، ممکن است سهم‌ها گران شوند و برعکس. این کارشناس بازار سرمایه در پایان با اشاره به لزوم حذف دامنه نوسان بورس تأکید کرد: در هر حال این آسیب‌ها اما برای مدت کوتاه ۱۰ روزه تا یک ماهه است. نباید از تجربه همه جهان بترسیم. حذف دامنه نوسان باید برنامه‌ریزی شود و در یک برنامه یک ساله صورت بگیرد، اما مشخص باشد و سلیقه‌ای نباشد که با تغییر آدماها قانون هم تغییر کند.

این تحلیلگر بازار سرمایه در ادامه صحبت‌هایش در مورد ابهاماتی که بازار سرمایه در حال حاضر با آنها رو به رو است، افزود: در وضعیت فعلی چند پارامتر موثر وجود دارد که کسی در مورد آن صحبت نمی‌کند. اینکه نتیجه مذاکرات وین چه خواهد شد؟ معلوم نیست در شرف توافق هستیم یا خیر. اگر قرار است توافق صورت بگیرد چگونه است؟ توافق یا دائمی؟ بازگشت برجام است یا توافق دیگر؟ از طرف دیگر، وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی روزه سکوت گرفته‌اند. مشخص نیست اگر توافقی شود سرنوشت دلار چه خواهد شد؟ برنامه بانک مرکزی برای کنترل بازارها چیست؟ هیچ فردی در جایگاه حکمرانی خود را در این مقام نمی‌داند که این ریسک‌ها را از سر راه بازار بردارد.
خاتکی با اشاره به چالش دامنه نوسان در بازار سرمایه ادامه داد: در بازار دلار دامنه نوسان وجود ندارد و دلار می‌تواند در یک روز قیمت خود را پیدا کند. اما در بازار بورس دامنه نوسان وجود دارد و باعث می‌شود که بورس

موفقیت در حوزه سئو به عنوان کار آفرین مستقل

به قلم: کریستینا آزارنکو
 متخصص حوزه سئو و موسس آژانس Marketing Syrup
 ترجمه: علی آل علی

فعالیت به عنوان یک کارآفرین مستقل همیشه جذابیت بسیار زیادی دارد شما در این صورت دیگر نیازی به پذیرش نکات مدیران ارشد و همچنین هماهنگ ساختن فعالیت‌تان با خواسته‌های هیأت مدیره را ندارید، این امر به معنای مدیریت شما بر تمام بخش‌های کاری‌تان است. همین امر برای بسیاری از کارآفرینان جذابیت بالایی داشته و به آنها برای شروع فعالیت به عنوان مدیر کسب و کار کمک می‌کند. اگر شما هم علاقه‌مند به تلاش بیشتر برای موفقیت کسب و کارتان هستید، می‌توانید از همین امروز شروع به راه‌اندازی کسب و کار مستقل‌تان نمایید. از میان حوزه‌های مختلف برای انجام چنین کاری شاید یکی از جذاب‌ترین موارد مدیریت سئو باشد.

امروزه تقاضا برای استفاده از خدمات مدیریت سئو در سراسر دنیا گسترش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرده است.افزایش اهمیت تولید محتوا و بازاریابی آنلاین یکی از دلایل مهم برای گسترش استفاده از کارشناس‌های حرفه‌ای در این میان محسوب می‌شود. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به طور حرفه‌ای هستید، می‌توانید بدون هیچ دردسری به دنبال فعالیت به عنوان یک کارآفرین مستقل باشید. البته در این میان باید مهارت قابل ملاحظه‌ای در زمینه مدیریت سئو داشته باشید.

بسیاری از افراد دارای مهارت‌های بالایی در زمینه سئو هستند، اما باز هم در زمینه راه‌اندازی کسب و کار مستقل یا فعالیت به عنوان یک کارآفرین مستقل تردید دارند. دلیل این امر اغلب اوقات ناتوانی برای تشخیص مزایای فعالیت به عنوان یک کارآفرین مستقل و همچنین نگرانی بابت مدیریت نادرست کسب و کارشان است. درست به همین خاطر در مقاله کنونی هدف اصلی ما بررسی برخی از نکات اساسی برای شروع به فعالیت در قالب یک مدیر سئو مستقل است. اگر شما هم مهارت‌های بالایی در این حوزه دارید و مایل به راه‌اندازی کسب و کار کوچکتان به سریع‌ترین شکل ممکن هستید، نکات مورد بحث در این مقاله شروع مناسبی برای شما خواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین نکات برای تبدیل شدن به یک مدیر سئوی مستقل با کیفیت جهانی را مورد بررسی قرار می‌دهیم. اینطوری شما حتی فرصت همکاری با بزرگ‌ترین برندهای دنیا را نیز خواهید داشت.

مزایای فعالیت به عنوان کارشناس سئوی مستقل

پیش از اینکه سراغ راهکارهایی برای موفقیت در دنیای سئو برویم، باید اندکی درباره مزایای این کار با هم صحبت کنیم. بدون تردید سئو حوزه بسیار جذابی برای شروع تجربه کارآفرینی است. با این حال فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل همیشه همراه با نگرانی و استرس است. بنابراین اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید هرچه زودتر نسبت به آشنایی با مزایای فعالیت در این چارچوب اقدام کنید، در غیر این صورت شاید هیچ وقت فعالیت‌تان به عنوان کارآفرین مستقل را شروع نکنید.

در این بخش برخی از مزایای اصلی فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل را مورد بررسی قرار خواهیم داد. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای کمک خواهد کرد. همچنین اطلاعات درستی پیش روی‌تان برای یک تصمیم‌گیری حرفه‌ای قرار می‌دهد.

کنترل کامل بر روی کار و زندگی

بسیاری از کارآفرینان به دلیل محدودیت اختیارات و تصمیم‌گیری‌شان در حوزه کسب و کار به طور مداوم ابرز نارضایتی می‌کنند. اگر شما هم با چنین مسئله‌ای در محیط کارتان مواجه هستید، فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل می‌تواند بخش قابل ملاحظه‌ای از دغدغه‌های‌تان را حل نماید. این امر به شما فرصت برنامه‌ریزی دقیق و تنظیم ساعت‌های کاری‌تان را خواهد داد. به این ترتیب دیگر نیازی برای نگرانی نسبت به نحوه برنامه‌ریزی و دسترسی به اهداف کاری‌تان نخواهد بود. یکی دیگر از نکات مهم برای فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل مربوط به ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی است. بی‌تردید تمام کارمندان توانایی‌های مشابهی برای فعالیت کارآفرینانه ندارند. همین امر عضیت در یک شرکت را بدل به امری کسلس‌کننده خواهد کرد. اگر شما مایل به اختصاص ساعت‌های کاری بیشتر یا حتی کار کمتر در طول روز هستید، کارآفرینی مستقل می‌تواند گزینه‌ای با نظیر برای شما باشد. این امر به شما برای تنظیم ساعت‌های کاری روزانه و همچنین روزهای کاری کمک می‌کند. در کنار این موضوع شما کنترل بسیار خوبی بر روی زندگی شخصی‌تان نیز خواهید داشت. بنابراین دیگر خبری از نگرانی‌های رایج در زمینه مدیریت زندگی شخصی در کنار کار حرفه‌ای نخواهد بود.

افزایش سریع دستمزد

کارآفرینان مستقل شاید فشار کاری زیادی را تحمل کنند، اما به دلیل مهارت بالا در حوزه‌های تخصصی و همچنین همکاری همزمان با چندین شرکت امکان بهرهمندی از دستمزدهای بسیار بالاتر را نیز خواهند داشت. این امر برای هر کارآفرینی در دنیا جذابیت دارد. بدون تردید دریافت دستمزدهای بالاتر به معنای توسعه سریع وضعیت مالی و حتی امکان تأسیس یک شرکت کاملاً مستقل است. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را خواهید داشت. به این ترتیب در مدت زمانی کوتاه از یک کارآفرین ساده تبدیل به مدیر یکی از بزرگ‌ترین موسسه‌های سئو در بازار خودتان خواهید شد. این امر برای هر کارآفرینی جذاب بوده و تمام مشکلات کارآفرینی را قابل تحمل خواهد کرد.

تعامل مستقیم با مشتریان

کارآفرینان مستقل همیشه با مشتریان‌شان تعامل مستقیم دارند. همین امر به آنها برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان و همچنین ارائه خدمات بهتر کمک می‌کند. بدون تردید تفاوت میان تعامل مستقیم با مشتریان و وجود رابطه‌ای به نام مدیران ارشد در شرکت‌های معمولی برای هر کارآفرینی قابل درک است. بنابراین اگر شما هم به دنبال تعامل مستقیم با مشتریان‌تان هستید، باید هرچه زودتر نسبت به شروع کارتان در قالب کارآفرین مستقل اقدام نمایید، در غیر این صورت فرصت چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

درک بهتر مشتریان

درک بهتر مشتریان همیشه موجب ارائه خدمات بهتر به آنها می‌شود. وقتی شما درک درستی از مشتریان‌تان نداشته باشید، فرآیند همکاری با آنها همیشه سخت و غیرممکن خواهد بود. این امر می‌تواند وضعیت شما را به عنوان کارشناس سئو به شدت دشوار سازد. بنابراین اگر شما به دنبال درک بهتر مشتریان‌تان هستید، اولین گام در این میان تلاش برای شروع فعالیت در قالب کارآفرین مستقل خواهد بود. چنین امری شما را در تعامل مستقیم با مشتریان هدف و همچنین درک بهتر از آنها قرار می‌دهد.

امروزه برندها و به طور کلی مجموعه‌های علاقه‌مند به بهره‌گیری از خدمات سئو

مایل به تعامل مستقیم با کارشناس‌های این حوزه هستند. درست به همین خاطر شما در صورت سرمایه‌گذاری درست در این حوزه می‌توانید به سادگی شمار بالایی از برندها را به فهرست مشتریان وفادارتان اضافه کنید. این امر مزایای بسیار زیادی برای برنداتن به همراه خواهد داشت.

اکنون که با برخی از مهمترین مزایای فعالیت در قالب کارشناس سئو مستقل آشنا شدید، بد نیست سری به تکنیک‌های موفقیت در این حوزه بزنیم. این امر به شما فرصت خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهد داد. در ادامه برخی از این تکنیک‌ها را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

گفت و گو با دیگر کارآفرینان مستقل
 شما برای شروع فعالیت مستقل‌تان در هر حوزه‌ای باید از تجربه دیگران به خوبی استفاده نمایید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و به‌رپسز از تکرار اشتباهات رایج را می‌دهد. امروزه بسیاری از مردم برای تعامل با برندها به دنبال تعامل مستقیم با آنها هستند. این امر درباره برندهایی که از سوی کارآفرینان مستقل مدیریت می‌شود، معنای بسیار بهتری دارد.

شما برای اطلاع از وضعیت فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل در حوزه‌های مختلف می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر برخی از سوالات اساسی در این رابطه را از دیگر افراد حرفه‌ای بپرسید. خوشبختانه امروزه بسیاری از برنامه‌های تخصصی در زمینه مدیریت کسب و کار به دنبال مصاحبه و گفت و گو با کارآفرینان مستقل هستند.

این امر به آنها برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. همچنین اطلاعات دقیقی درباره مسیر پیش روی‌تان در اختیار شما قرار خواهد داد. با این حساب شما باید به بهترین شکل ممکن در تلاش برای استفاده از تجربیات دیگران در زمینه تبدیل شدن به کارشناس مستقل در حوزه سئو باشید. یادتان باشد شما به عنوان یک کارشناس سئو که در قالب فعالیت مستقل در بازار حضور دارد، برای هر کدام از تصمیم‌های‌تان مسئولیت ویژه‌ای دارید. این امر باید به طور قابل ملاحظه‌ای به شما برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان کمک کند، در غیر این صورت حتی با بروز یک اشتباه نیز همه مسئولیت‌ها گردن شما خواهد بود. بدون تردید این امر اندکی ترسناک به نظر می‌رسد، اما شما باید از آن برای تقویت روحیه‌تان و همچنین تصمیم‌گیری با دقت نظر بسیار بالاتری سود ببرید، در غیر این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا می‌کند.

ایجاد وجهه آنلاین برای خودتان

شما به عنوان یک کارآفرین مستقل در حقیقت نوعی برند شخصی نیز دارید. این امر برای بازاریابی و تبلیغات به شما کمک خواهد کرد. یکی از مزایای اصلی برندهای شخصی در طول سال‌های اخیر امکان تعامل مستقیم و بسیار عمیق‌تر با مخاطب هدف است. بنابراین شما به سادگی هرچه تمام‌تر امکان تعامل با مشتریان هدف‌تان را پیدا خواهید کرد. چنین نکته‌ای شما را در مسیر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان کمک خواهد کرد. بنابراین مانند یک برند واقعی باید برای توسعه دامنه مشتریان‌تان اقدام به بازاریابی و جلب نظر مشتریان نمایید. این امر شما را در موقعیت بسیار مناسبی برای جلب نظر مشتریان حاضر در بازار قرار خواهد داد. بنابراین هیچ مانعی پیش روی‌تان برای فعالیت بهینه و تاثیرگذاری عالی بر روی مشتریان نخواهد بود.

ایجاد وجهه آنلاین برای برند شخصی در اولین مرحله باید با ایجاد اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی شروع شود. این امر باید همیشه همراه با راه‌اندازی اکانت در برترین شبکه‌های اجتماعی باشد. نکته امیدوارکننده اینکه انتخاب بهترین شبکه اجتماعی به هیچ وجه کار دشواری نیست. بنابراین شما مسیر ساده‌ای پیش رو خواهید داشت. امروزه پلتفرم‌هایی مثل اینستاگرام، توئیتر و فیس‌بوک محبوبیت زیادی در میان کاربران دارد. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری بر روی گزینه‌ای با نظیر برای کلاب هاوس و تیک تاک نیز می‌تواند مناسب باشد، در غیر این صورت شما هرگز فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را نخواهید داشت.

رفقار با خودتان مانند یک کسب و کار

فعالیت به عنوان یک کسب و کار واقعی باید اول از همه با نحوه رفتار خودتان شروع شود. اگر شما حضور در بازار به عنوان یک کارآفرین مستقل را نوعی سرگرمی تلقی کنید، هیچ وقت امکان توسعه برند و تبدیل شدن به یکی از کسب و کارهای بزرگ در بازار را نخواهید داشت. چنین امری برای مدت زمانی طولانی شما را اذیت خواهد کرد. به علاوه، شما هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نمی‌کنید.

وقتی درساره رفتار با خودتان در قالب یک برند حرف می‌زنیم، یکی از نکات مهم مواجهه با مسئولیت‌های مختلف مانند یک برند حرفه‌ای است. این امر به شما امکان توسعه کسب و کارتان و حتی راه‌اندازی یک آژانس سئوی تمام عیار را می‌دهد. بنابراین شما باید همیشه به دنبال جدی گرفتن کارتان باشید، در غیر این صورت خیلی زود تفریح ساده‌تان در بازار کسب و کار و دنیای سئو به پایان خواهد رسید.

یادگیری فرآیند قیمت‌گذاری برای خدمات

شما به عنوان کارشناس سئو باید همیشه قیمت‌گذاری بر روی محصولات‌تان را با دقت تمام دنبال نمایید. این امر می‌تواند به شما برای یادگیری اصول اساسی در این میان کمک کند. بدون تردید هر موسسه یا شرکتی در ازای ارائه خدماتش پول دریافت می‌کند. نکته اساسی در این میان تعیین قیمت‌های مناسب و رقابتی برای جلب نظر مشتریان است. اگر سطح قیمت‌های پیشنهادی شما بسیار زیادی باشد، کمتر کسی در عمل به تعامل با شما تمایل نشان می‌دهد. این امر می‌تواند شما را در موقعیت بسیار دشواری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان قرار دهد. یادتان باشد تعیین قیمت‌های رقابتی به معنای کار رایگان برای مشتریان نیست. این امر باید همیشه مدنظر شما قرار داشته باشد. امروزه برخی از کارآفرنن به طور مداوم مایل به شروع فعالیت‌شان در بازار همراه با کار رایگان برای مشتریان‌شان هستند. این امر موجب برداشت دیگران از کسب و کار شما به مثابه یک موسسه خیریه می‌شود که همیشه باید کار رایگان انجام دهد. بنابراین باید همیشه به دنبال تعامل بهینه با مشتریان همراه با ارائه قیمت‌های واقعی باشید.

وقتی شما قیمت‌های رقابتی برای خدمات‌تان تعیین می‌کنید، مشتریان برای امتحان کیفیت کارتان هم که شده به سوی شما خواهند آمد. از این مرحله به بعد کیفیت خدمات و میزان موفقیت‌تان در جلب رضایت مشتریان تکلیف آینده برنداتن را مشخص خواهد کرد.

پس از اینکه شما در بازار تبدیل به چهره مشهور و معتبر شدید، می‌توانید به تدریج سطح قیمت‌های‌تان را افزایش دهید. این امر دیگر همراه با ریزش مشتریان نخواهد بود. بنابراین شما به ساده‌ترین شکل ممکن امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید.

یادگیری مهارت‌های فروش

وقتی شما یک کسب و کار مستقل را راه‌اندازی می‌کنید، اولین مهارتی که باید در آن حرفه‌ای شوید، فروش است. بدون مهارت‌های فروش حتی بهترین محصولات و خدمات دنیا هم روی دست‌تان خواهد ماند. بنابراین باید همیشه به دنبال توسعه مهارت‌های فروش‌تان در این میان نیز باشید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای جلب نظر مشتریان پیدا نمی‌کنید.

یکی از تکنیک‌های مناسب برای تقویت مهارت فروش مربوط به ارائه یک نمونه کار به مشتریان احتمالی است. این امر شامل استفاده از یکی از کارهای موفق‌تان در حوزه سئو به عنوان تبلیغی تاثیرگذار است. وقتی برندهای مختلف موفقیت شما در زمینه ارائه خدمات سئو به دیگر موسسه‌ها را مشاهده نمایند، شانس‌تان برای جلب آنها در قالب مشتری به طور شگفتانگیزی افزایش پیدا می‌کند.

بدون تردید حرفه‌ای شدن در حوزه فروش برای کسی که به طور طبیعی مهارت سئو دارد، شاید امر ساده‌ای نباشد. در این صورت شما باید به دنبال استفاده از مشاوره افراد حرفه‌ای یا حتی شرکت در برخی از دوره‌های آموزشی باشید. این امر می‌تواند به

شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در سطحی گسترده کمک نماید.

طراحی فرآیند و ارزیابی آن

شما به عنوان کارشناس سئو در قالب فعالیت مستقل باید همیشه فرآیندهای ساده و تاثیرگذاری را مدنظر قرار دهید. این امر می‌تواند به شما برای جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن کمک نماید. یادتان باشد فعالیت بدون نظم و برنامه اغلب اوقات نتیجه مناسبی به همراه ندارد. بنابراین شما باید کارتان را براساس یک برنامه مشخص و از همه مهم‌تر ارزیابی آن در نهایت کار بنا کنید. طراحی فرآیند کاری به معنای ایجاد یک برنامه روزانه منظم و همچنین برنامه‌ریزی برای مسامندگی پروژه‌های در دسترس به طور حرفه‌ای است. این امر اگر به طور مناسب و استاندارد از سوی شما دنبال شود، تاثیرگذاری بسیار بالایی



هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۹۰۰۲۴۸۵/۱۰۰۶۰۳۰۸ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۰۸ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای فتح اله غفاری توجانی به شناسنامه شماره ۲۶۲۷ کد ملی ۲۵۹۱۶۴۸۳۴۴ صادره از پشت نشاء فرزند مرحوم ابوالقاسم در شناساند یک باب خانه و محوطه به مساحت ۴۳۱.۷۰ متر مربع به شماره پلاک فرعی ۱۶۶۳ از پلاک شماره ۴ فرعی از اصلی ۲۱ واقع در توحاه بخش ۱۱ گیلان حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت به نام ملک رسمی اولیه احمد پاکپور توجانی احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی به متقاضی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت با فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت تقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۰/۰۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۰۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک رشت –
 سیدمحمدفرزانه شال

فقدان سندمالکیت۵/۱۸۵۰

آگهی چون آقای علی یار رضایی فرزند شهریار به استناد یکبرگ استشهاده محلی که به امضاء شهود وگواهی دفترخانه ۱۷ دوگنبدان رسیده است که سند مالکیت شش دانگ به قطعه زمین به پلاک ۱۸۵۰ فرعی از اصلی واقع درقطعه یک بخش پنج دوگنبدان که مورد ثبت ذیل شماره-صفحه-جد-به نام آقای علی یار رضایی صادر و تسلیم گردیده است . لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک یا وجود معامله سند مالکیت ۴۲۷۸۷۹ می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف ۱۰(روز)اعتراض خود را به ضمیمه اصل سند مورد معامله به این اداره اعلام ورسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرارگیرد والا پس از انقضای مدت مذکور و ترسیدن واخواهی ویا در صورت اعتراض اصل سند ارائه نشود نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهدشد.

تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۰۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به دادخواست

نظر به اینکه آقای ولی خوش خلق فرزند مجید دارای کارت ملی به شماره ۲۵۹۱۹۳۶۶۰۹ دادخواست تجدیدنظرخواهی خود را به طرفیت وراث قانونی مرحوم حسین زندانی تسلیم مدیریت تعاون کار و رفاه اجتماعی شهرستان رشت نموده است که تحت شماره ۲۱۰۱۲ مورخ ۱۴۰۰/۷/۲۱ ذبیح اله بشماره شناسنامه ۹۶ صادره از ورامین شناساند که مساحت ۹۰/۵۷ متر مربع از پلاک شماره ۲۰ فرعی از ۱۱۰ اصلی وقع در باغ نصرت بخش حوزه ثبت ملک ورامین خریداری از سید مصطفی برزده محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت با فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت تقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۰/۰۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۰۱

۴۳۳ م الف رئیس ثبت اسناد و املاک – محمود داودی

۱۶۱

طرح دولت الکترونیک شرکت‌های برق منطقه‌ای کشور در خوزستان تدوین شد



هزار نفرساعت کار کارشناسی با ذینفعان و استفاده از خدمات مشاور دانش‌بنیان، نهایی و تدوین شده است. مدیر فناوری اطلاعات و ارتباطات شرکت برق منطقه‌ای خوزستان نیز در این نشست گفت: طرح "جاداب" با تحلیل شکاف بین وضعیت موجود و وضعیت مطلوب و تهیه راهنمای برنامه‌ها و اولویت‌بندی پروژه ها، در چهار فاز تدوین شد که در پایان هر

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی اعلام کرد؛

فراخوان نخستین جشنواره ایده‌های برتر اشتغال‌زاو کار آفرینی منتشر شد



کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی با اشاره به ابعاد و گستره فراخوان این جشنواره ملی ادامه داد: ایده‌های ارائه شده علاوه بر حوزه کارآفرینی و اشتغال‌زایی به صورت کلی، مباحثی از قبیل: مشاغل خانگی، اشتغال جوانان و فارغ التحصیلان، معولین، معناتین بهبودیافته، زندانیان آزاد شده، زنان سرپرست خانوار، اشتغال مرتبط با محیط زیست (کارآفرینی سبز)، اشتغال در مناطق کمتر برخوردار، اشتغال در مناطق روستایی و

مدیرکل اوقاف قم مطرح کرد:

لوازم درک حقیقت وجودی حضرت فاطمه(س)

امور خیریه استان قم با اشاره به حقیقت باطنی و عنداللهی ائمه اطهار(ع) گفت: کسانی که حقیقت باطنی ایشان را نمی‌شناختند، این اجازه را به خود دادند که به محضر حضرت محمد(ص) بروند و فاطمه زهرا(س) را خواستگاری کنند که این مسئله موجب خشم آن حضرت می‌شد، کما اینکه قرآن هم دارای دو حقیقت است ظاهری و باطنی است. وی ادامه داد: خداوند در قرآن کریم می‌فرماید ﴿إِنَّا أَنْزَلْنَاهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ﴾ که اشاره به حقیقت ظاهری کلام وحی دارد، مثل همان است که وقتی آدم‌ها به محضر انسان کامل می‌رسند، می‌توانند از ظاهر کلام آنها بهره‌مند شوند همانطور که اگر کسی ادبیات عربی را بداند، از ظاهر قرآن چیزی دستگیرش می‌شود. اسکندری با بیان اینکه حقیقت باطنی قرآن چیز دیگری است گفت: در ادامه خداوند فرموده است ﴿إِنَّهُ فِي أُمِّ الْكِتَابِ لَدَيْنَا لَعَلَّيْ حَكِيمٌ﴾ تا انسان‌ها دریابند همه قرآن، ظاهر آن نیست و حقیقت دیگری در پس پرده نهفته است که عنداللهی است.

موحدی نژاد، معاونت خدمات شهری شهرداری بندرعباس:

برای اولین بار در شهر بندرعباس، ستاد اورژانس خدمات شهری راه اندازی می شود



مستقر می باشد و چارت جدیدی برای نواحی در حوزه اورژانس خدمات شهری باید تعریف میشود. موحدی نژاد افزود: آدره امانی مرکز اورژانس

رئیس دانشگاه علوم پزشکی تبریز :

تحول در خدمات معاونت بهداشتی ضروری است

عباسعلی درستی اظهار داشت: با وجود تنگناها و مشکلاتی که وجود داشت و البته با تلاش همکاران، در شاخص‌های مختلف رتبه‌های برتر کشوری را کسب کردیم و در امر واکسیناسیون نیز جزو استان‌های پیشرو کشور بودیم که از همان روزهای اول تزریق واکسن را آغاز کردیم. وی اضافه کرد: به دلیل مشکلاتی که طی هفته‌های اخیر ایجاد شده بود، روند تزریق واکسن در آذربایجان شرقی کاهش یافته بود، اما با برطرف شدن مشکلات طی سه روز گذشته بیش از ۳۰ هزار واکسن در استان تزریق شده‌است. حسین حقانی، سرپرست جدیدمعاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تبریز نیز ابراز امیدواری کرد با استعانت از خدا و یاری و همکاری اساتید و پیشکسوتان دانشگاه علوم پزشکی، در توسعه و اعتلای هرچه بیشتر خدمات بهداشتی استان گام‌های موثرتری برداشته شود. در این مراسم از زحمات سه‌ساله دکتر عباسعلی درستی قدردانی و دکتر حسین حقانی که دارای مرکز دکترای علوم تغذیه است، به سمت سرپرست معاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تبریز منصوب شد.

پیشرفت ۹۰ درصدی ساختمان ساماندهی کارگران فصلی و موقت شهر گرگان

برخی از معابر و میادین تحت عنوان کارگران ساختمانی علاوه بر مشکلات ترافیکی، شأن این قشر زحمتکش نیز مورد خنده قرار می دهد که با اجرای این طرح این مشکل نیز حل می شود.معاون خدمات شهری شهرداری گرگان خاطرنشان کرد: عملیات عمرانی ساختمان ایستگاه کارگران فصلی و موقت شهر گرگان در حال برنامه ریزی جهت تجهیز آن هستیم.به گفته سالاری، ساختمان استقرار کارگران فصلی و ساختمانی تا دهه فجر به بهره برداری خواهد رسید.وی ابراز امیدواری کرد با راه اندازی این مرکز به کارگیری کارگران ضابطه مند و هوشمند گردد و دیگر در گرو ما برسا شاهد حضور این قشر زحمتکش در معابر و میادین شهری نباشیم.

اهواز – شبنم قباوند: از طرح جامع استقرار دولت الکترونیک شرکت‌های برق منطقه‌ای کشور (طرح جاداب) کسه به عنوان یک ماموریت ویژه به برق منطقه‌ای خوزستان محول شده بود، رونمایی شد. مدیرعامل این شرکت در نشست توسعه دولت الکترونیک و هوشمندسازی شرکت توانیر، با تأکید بر نقش دولت الکترونیک در حکمرانی خوب و ایجاد مشارکت حداکثری مردم در دولت، بیان کرد: طرح "جاداب" نقشه راهی برای اجرای پروژه‌های عملیاتی استقرار دولت الکترونیک در شرکت های برق منطقه‌ای کشور است. محمود دشت بزرگ افزود: در این طرح به دغدغه‌ها و نیازهای ذینفعان کلیدی داخلی و بیرونی صنعت برق و متولیان دولت الکترونیک در کشور و هم‌راستایی با سایر طرح‌های ملی ابلاغی صنعت برق، توجه ویژه ای شده است. وی تصریح کرد: تدوین این طرح که به عنوان یک ماموریت ویژه از سال ۹۸ از سوی شرکت مادر تخصصی توانیر به شرکت برق منطقه‌ای خوزستان محول شده بود، توسط یک کارگروه اجرایی مستقر در این شرکت، با دو

آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: فراخوان نخستین جشنواره ایده های برتر اشتغال‌زا و کارآفرینی از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی منتشر شد.مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی با اعلام این خبر اظهار کرد: معاونت توسعه ی کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بر اساس رسالت و رویکرد دولت سیزدهم و تلاش برای ایجاد و تثبیت اشتغال موجود و با هدف شناخت ایده پررزان خلاق و فرصت های ویژه اشتغال در مناطق مختلف کشور، اقدام به شناسایی و کمک به عملیاتی نمودن ایده های برتر اشتغالزا کرده است. حسین فتحی با تشریح اهداف راهبردی این جشنواره اضافه کرد: توسعه و ترویج فرهنگ ایده پردازی، کارآفرینی و اشتغالزایی، شناسایی ایده های برتر و تشکیل بانک اطلاعاتی از ایده‌های کار برتر و صاحبان ایده فراهم نمودن زمینه حمایت از ایده‌های برتر اشتغالزا و عملیاتی نمودن آنها و کمک به اشتغال پایدار در کشور از جمله اهداف برگزاری این جشنواره است. فتحی افزود: بر اساس این فراخوان، صاحبان ایده در سراسر کشور می توانند در بازه زمانی ۲۰ دی لغایت ۱۰ بهمن ماه سال جاری با مراجعه به سامانه کارآفرینان برتر به نشانی زیر نسبت به ثبت ایده خود اقدام و در این رویکرد مهم کارآفرینی شرکت کنند:

قم – خبرنگار فرصت امروز:مدیرکل اوقاف استان قم گفت: حقیقت وجودی حضرت فاطمه زهرا سلام الله علیها از آن حقایقی است که جز با طهارت نفس و رسیدن به مقام حضرت محمد(ص) میسر نمی‌شود.به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، بحجت‌الاسلام والمسلمین عباس اسکندری در شورای اداری اوقاف استان با اشاره به ايام فاطميه و سالروز شهادت حضرت زهراي (مريضه(س) با تاييد بر نگاه قرآنی به فضائل و جایگاه حضرت فاطمه(س) اظهار کرد: قرآن و عترت از هم جدا نیستند و اگر بخواهیم کلام خدا را به صورت یک انسان کامل ببینیم، می‌توانیم آن را به وجود مبارک حضرت زهرا(س)، وجود حضرت علی(ع) و هر یک از ائمه اطهار(ع) تصور کنیم. وی افزود: حضرت زهرا(س) دارای دو حقیقت است ظاهری و باطنی، حقیقت ظاهری همین وجود نازنینی است که در آن عصر و زمان ظهور و بروز داشت به عبارتی در معیاری که بانوی بزرگوار که از نظر ظاهری شبیه دیگر زنان بودند. مدیرکل اوقاف و

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندرعباس، اسماعیل موحدی نژاد در جلسه ای که با حضور معاونت خدمات شهری مناطق بروسای نواحی، مدیر بحران و پدافند غیر عامل رئیس سازمان مدیریت پسماند و قائم مقام خدمات شهری و معاون بازرسی در محل سالن جلسات معاونت خدمات شهری برگزار شد گفت: در جهت رفع مشکلات فوری و حاد در حوزه خدمات شهری و دستور شهردار بندرعباس پیرامون افزایش سرعت عمل و رفع مشکلات در حوزه خدمات شهری این ستاد باز ساز و کار نوین تشکیل می شود.وی با اشاره به استفاده درست از ظرفیت همه نیروها در شهرداری عنوان کرد: کار در خدمات شهری فعالیت اداری نیست و زمان و وقت نمی شناسد و همواره باید آماده باش باشیم ، تا رضایت مردم و شهروندان تأمین شود. وی تأکید کرد:ستاد اصلی اورژانس در معاونت خدمات شهری



آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: رئیس دانشگاه علوم پزشکی تبریز با اشاره به انجام اقدامات مناسب در معاونت بهداشتی که مجموعه در سال های قبل گفت: در دوره جدید این معاونت مهم و تاثیرگذار نیازمند تحولات جدی و جدید است. دکتر بهمن نقی پور در آیین تکریم و معارفه معاونان سابق و جدید بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تبریز، افزود: در این معاونت علاوه بر اقدامات مهم و کاربردی قبلی، به وقوع اقدامات متفاوتتری احساس نیاز می‌شد تا این سیستم مانند قبل و با روحیه بهتر و قدرت بیشتر به کار خود ادامه دهد. وی از سرپرست جدید معاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تبریز به عنوان فردی علمی، توانمند و

فاز به تاييد کارگروهي متشکل از توانير و چند شرکت برق منطقه‌ای رسيده است. اشکان نظام‌پور افزود: در این طرح، پس از آسیب‌شناسی طرح‌های اجرا شده و تعیین معیارهای اولویت‌بندی پروژه‌ها و معماری مدل مطلوب ارائه خدمات الکترونیک به کارکنان، به شرکت توانیر و سایر دستگاه‌های دولتی و نیز به مشترکین و اشخاص حقیقی و حقوقی غیردولتی، در قالب یک برنامه عملیاتی بعنوان راهنمایي برای استقرار دولت الکترونیک در شرکت‌های برق منطقه‌ای تدوین و مستندسازی و به شرکت توانیر تحویل شد. بر اساس این گزارش، گردآوری اسناد بالادستی و تکالیف ابلاغ شده در رابطه با توسعه دولت الکترونیک و تهیه یکی از کامل‌ترین بانک‌های اطلاعاتی تحلیلی در سطح وزارت نیرو، تدوین مدل پایش برنامه‌های عملیاتی و سنجش میزان استقرار دولت الکترونیک در شرکت‌های برق منطقه‌ای و تهیه محتوای آموزش مجازی به مجریان طرح، از جمله ویژگی های تدوین طرح جامع استقرار دولت الکترونیک شرکت‌های برق منطقه‌ای (جاداب) است.

مدیرعامل شرکت ملی پست مطرح کرد؛

«کدپستی» و «اطلاعات مکانی» مبنای اصلی «سرشماری ثبتی مینا»



رشت – خبرنگار فرصت امروز:مدیرعامل شرکت ملی پست، کدپستی و اطلاعات مکانی را مبنای اصلی سرشماری ثبتی مینا برشمرد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پست، با حضور رمضانعلی سبحانی فر، رئیس مرکز آمار ایران و سرپرست سازمان نقشه برداری جلسه سرشماری ثبتی مینا در محل مرکز آمار ایران برگزار شد. معاون وزیر ارتباطات در این جلسه با بیان اینکه یکی از ارکان اصلی در سرشماری، نشانی مکانی مبتنی بر کد پستی است گفت: «ظرافیت های سالمانه جی نف و کدپستی، شرکت ملی پست می تواند نقش بسزایی در این زمینه ایفا کند». وی بر لزوم بروز رسانی و تکمیل نقشه های شهری و روستایی به جهت تکمیل پروژه جی نف جهت اختصاص

کدپستی و مکان جغرافیایی و انجام صحیح فرایند سرشماری تأکیدکرد و عنوان داشت: «سازمان نقشه برداری با اعتبار درنظر گرفته شده مرکز آمار ایران نسبت به بروز رسانی نقشه های شهری و روستایی اقدام تا هرچه سریعتر پروژه جی نف نیز تکمیل شود». بر اساس این جلسه مقرر شد تفاهم نامه ای سه جانبه بین شرکت ملی پست، مرکز آمار ایران و سازمان نقشه برداری جهت تسریع در انجام امور مربوطه منعقد شود.

با همکاری یک شرکت دانش بنیان انجام شد:

آغاز بهره برداری از یک پروژه تحقیقاتی در شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی



اراک- فرناز امیدي: پس از چهار سال انجام مطالعات و تلاش محققان و با همکاری یک شرکت دانش بنیان ، پروژه تحقیقاتی تحت عنوان « بررسی روش های اقتصادی و کاربردی با هدف تسریع در جمع آوری لجن در برکه های تثبیت تصفیه خانه های فاضلاب استان مرکزی» به صورت پایلوت آغاز به کار کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی مراسم آغاز به کار این پروژه ، در دی ماه سال جاری و در محل تصفیه خانه فاضلاب اراک با حضور مهندس یوسف عرفانی نسب مدیر عامل این شرکت و معاونین وی برگزار گردید. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی با اشاره به ضرورت انجام پژوهش و نوآوری در صنعت آب و فاضلاب اظهار داشت : در سال های اخیر همکاری شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی با دانشگاه

، محققان و شرکت های دانش بنیان افزایش یافته و امروز ، آغاز به کار این پروژه تحقیقاتی ، نمونه ای از نتایج ارزشمند این همکاری به شمار میروود و در ادامه بر استمرار این نگاه و استفاده از نبوغ و خلاقیت نخبگان پژوهشگران در افزایش بهره وری و کاهش هزینه ها و ارائه خدمت هرچه بهتر به مردم تأکید نمود. گفتنی است این پروژه با هزینه ای بالغ بر یک میلیارد و پانصد و بیست میلیون ریال به صورت پایلوت آغاز به کار نمود و طی مکانیسم طراحی شده در این پروژه ، امکان جدا سازی حجم بسیار بالایی از آب موجود در لجن با هزینه ای کاملاً اقتصادی میسر می گردد و لجن آبگیری شده نیز قابلیت استفاده در دیگر صنایع را دارد.

دیدار مدیر عامل، معاونین و مدیران شرکت آب و فاضلاب استان ایلام با معاون توسعه مدیریت و منابع استانداری



ایلام- هدی منصوری: مدیر عامل، معاونین و مدیران شرکت، آب و فاضلاب استان ایلام به منظور تریک انتصاب، ناصر نجفی به عنوان معاون توسعه و منابع انسانی استانداری ایلام با وی دیدار و گفتگو کردند. در این دیدار مدیر عامل و معاونین ابفا انتصاب بجا و شایسته نجفی به عنوان معاون توسعه و منابع انسانی استانداری را صمیمانه تبریک و تهنیت عرض نمودند. دکتر تیموری در این دیدار بیان داشتند: بی شک تجربه حضور آقای نجفی در سمت‌های مدیریتی پیشین به خوبی نشان دهنده آشنایی و اشراف وی به مسائل گوناگون است و بدون تردید این تجارب می‌تواند شکوفایی و پیشرفت این معاونت را موجب شود. و اینجانب به نمایندگی از همکاران شرکت آب و فاضلاب استان ضمن تبریک و آرزوی موفقیت برای شما، از خداوند عز و جل سعادت، سلامت، سربلندی و گشایش امور را برایتان خواستاریم. در ادامه معاون توسعه مدیریت و منابع استانداری ایلام با تشکر از ابراز لطف مدیرعامل ابفای استان و هیئت همراه، از زحمات و تلاشهای مدیرعامل و مجموعه کارکنان ابفای استان تقدیر و تشکر نمود . لازم بذکر است "ناصر نجفی" از همکاران شرکت آب و فاضلاب استان ایلام است که با صدور حکمی از طرف استاند ایلام به عنوان معاون توسعه مدیریت و منابع استانداری منصوب گردید. معاون منابع‌انسانی و تحقیقات آب و فاضلاب استان ایلام، معاون برنامه‌ریزی و منابع انسانی آب و فاضلاب استان زنجان، مدیر ابفای شهرستانهای ایلام و مهران، معاون مالی و پشتیبانی آب و فاضلاب روستایی استان ایلام، معاون پشتیبانی جهادنصر ایلام و... بخشی از سوابق ناصر نجفی می‌باشد.

در راستای افزایش پایداری شبکه انتقال گاز انجام شد؛

ایمن سازی خط لوله ۱۲ اینچ کلاله – مراوه تپه در تقاطع با رودخانه



ساری –دهقان: سرپرست منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از ایمن سازی خط لوله ۱۲ اینچ کلاله – مراوه تپه متقاطع با رودخانه در استان گلستان خبر داد. به گزارش خبرنگار نگارندان به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، محی الدین مخفمی با اعلام این خبر اظهار کرد: گابیون و ابنیه های موجود در مسیر خط لوله ۱۲ اینچ کلاله – مراوه تپه در تقاطع با رودخانه دیگلی داش شهرستان مراوه تپه در استان گلستان که دچار آب بردگی شده بود، ترمیم و همچنین با احداث کف بند و نصب لوله های آبرو، این خط در برابر آسیب های احتمالی ناشی از جاری شدن سیل، ایمن و مقاوم سازی شد. وی همچنین به بازسازی مسیر جاده دسترسی به این خط لوله اشاره کرد و افزود: منطقه ۹ عملیات انتقال گاز پروژه های ایمن سازی خطوط لوله در تقاطع با رودخانه ها را برای جلوگیری از مشکلات مربوط به ریزش، رانش و طوفان رودخانه‌ها، جهت افزایش پایداری شبکه انتقال گاز در استان های شمالی در دستور کار قرار داده است. سرپرست منطقه ۹ عملیات انتقال گاز یادآور شد: پروژه های ایمن سازی خطوط لوله گاز در تقاطع با رودخانه های مرسه رود کلاچای و چلودن آستارا در استان گیلان، زرین‌گل علی آبادکنول و کوسه کای مراوه تپه در استان گلستان و رودخانه های صفارود راسر و ماشاک نوشهر به اتمام رسیده و پروژه های ایمن سازی در دیگر رودخانه های استان های شمالی در حال اجراست. مخفمی با بیان اینکه خطوط لوله انتقال گاز به عنوان شریان های حیاتی این انرژی نقش حساسی در تأمین و انتقال گاز دارند، خاطرنشان کرد: ایمن و مقاوم سازی خطوط لوله جهت افزایش ضریب ایمنی و پیشگیری از ریسک نشت خطوط از اهمیت ویژه ای برخوردار است و این امر در منطقه ۹ به صورت ویژه پیگیری می شود.

انسداد ۲۷ حلقه چاه غیر مجاز در شهرستان آبیگ استان قزوین



قزوین – خبرنگار فرصت امروز: از ابتدای سال جاری تاکنون ۲۷ حلقه چاه غیرمجاز با دیی مجموع حدود ۱،۲ میلیون متر مکعب در سال در شهرستان آبیگ توسط گروه انسداد شرکت آب منطقه ای قزوین و مامورین ماده ۳۰ این شهرستان با همکاری و همراهی نیروی انتظامی پر و مسلوب المنفعه شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین مهندس عبدالمی رئیس اداره منابع آب شهرستان آبیگ با اعلام این خبر گفت: حفظ و حراست از منابع آب زیرزمینی یکی از مهمترین وظایف ما در شهرستان می باشد که در همین خصوص و در راستای اجرای طرح احیاء و تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی با همکاری نیروی انتظامی از ابتدای سال جاری تاکنون ۲۷ حلقه چاه غیر مجاز فرم ۴ با دیی مجموع ۱،۲ میلیون متر مکعب در سال توسط گروه انسداد شرکت آب منطقه ای قزوین و مامورین ماده ۳۰ این شهرستان مسدود گردیده و این اقدامات تا پر شدن کلیه چاه های غیر مجاز شهرستان با جدیت ادامه خواهد یافت. رئیس اداره منابع آب شهرستان آبیگ افزود: برداشت های غیر مجاز از سفره های آب زیرزمینی سبب پایین رفتن سطح این سفره می شود که این موضوع می تواند تبعات مخربی از جمله افزایش سطح فرونشست را برای دشت قزوین به همراه داشته باشد. مهندس عبدالمی با اشاره به تغییر اقلیم و لزوم سازگاری با شرایط کم آبی اظهار داشت: نصب کنترول‌های هوشمند جهت مدیریت مصرف و صرفه جویی در میزان استفاده از منابع آبی از جمله اقداماتی است که بهره برداران می توانند بدین وسیله ضمن همکاری با شرکت آب منطقه ای به احیاء دشت قزوین نیز کمک نمایند. رئیس اداره منابع آب شهرستان آبیگ در پایان یادآور شد: اداره منابع آب شهرستان آبیگ در چارچوب قوانین و مقررات با کمک گروه های گشت و بازرسی ضمن شناسایی تخلفات در حوزه منابع آب های سطحی و زیرزمینی با هرگونه تخلف در این حوزه برخورد قانونی خواهد نمود.

به قلم: جسی سامراک
کارشناس بازاریابی و کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

براساس موسسه آمار و اطلاعات ملی کسب و کار در ایالات متحده، نزدیک به ۹۰ درصد از کسب و کارهای تازه تاسیس با شکست مواجه می‌شوند. این میزان از شکست استارت‌آپ‌ها آینده بسیار غیرمطمئنی را پیش روی فعال‌های این حوزه قرار می‌دهد. در این میان توجه به شکست نیمی از کسب و کارهای کوچک قبل از رسیدن به پنج سالگی برنشان هم قابل ملاحظه است. این امر برای کسب و کارها و کارآفرینان پیام بسیار خطرناکی به همراه دارد. اگر شما حتی یک لحظه حواس‌تان از برندناتن پرت نشود، توانایی تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نخواهید کرد. نکته جالب اینکه گاهی اوقات کارآفرینان با رعایت تمام نکات بازهم توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان را ندارند. این امر به معنای ناتوانی برای درآمدزایی کسب و کارها در بازه‌های زمانی مشخص است.

بی‌شک هدف هر کارآفرینی در بازار کسب سوداز فعالیت کاری است. با این حساب اگر شما به دنبال کسب سود در بازه‌های زمانی مشخص و کوتاه‌مدت نباشید، خیلی زود انگیزه و همچنین توان مالی‌تان برای ادامه مسیر کسب و کار از بین می‌رود. درست به همین دلیل اغلب کسب و کارهای تازه‌کار پس از مواجهه با اولین مشکل مالی به سرعت قید ادامه فعالیت را می‌زنند.

اگر شما از آن دست کارآفرینانی باشید که با نگاه دقیق وارد بازار می‌شوند، به احتمال زیاد ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت اذیت‌تان خواهد کرد. این امر می‌تواند وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار داده و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را با مشکل رو به رو سازد. به هر حال در دنیای کسب و کار بدون درآمدزایی حتی بزرگ‌ترین برندهای دنیا نیز شانسِ برای ادامه فعالیت ندارند.

یکی از مهمترین نکاتی که باید مدنظر تمام کسب و کارهای حاضر در بازار قرار داشته باشید، دلایل ناکامی در درآمدزایی است. بی‌شک تمام کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکلات زیادی رو به رو هستند. این امر می‌تواند وضعیت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت با مشکل رو به رو سازد. درست به همین خاطر ما در مقاله کنونی به دنبال برخی از راه حل‌های کاربردی و تاثیرگذار برای شناسایی دلایل عدم درآمدزایی کسب و کارها هستیم. اگر شما هم در برندناتن با مشکل درآمدزایی اندک رو به رو هستید، باید به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای شناسایی دلایل این امر باشید. در ادامه برخی از مهمترین دلایل این امر را مورد ارزیابی و بررسی قرار می‌دهیم.

فقدان تناسب محصول برند با بازار

بازارهای مختلف دارای سلیقه و ترجیحات متفاوتی با هم هستند. شاید یک محصول در بازار محلی نیویورک محبوبیت بسیار زیادی داشته باشد، اما این امر به معنای استقبال مردم در آسیای جنوب شرقی از آن محصول نخواهد بود. دلیل این امر نیز سلیقه‌ها و همچنین تناسب محصولات با بازارهای متمایز است. بنابراین شما برای ارائه محصول‌تان در یک بازار باید شرایط ویژه آن را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان پیدا کرده و به طور مداوم با ضرر رو به رو شوید.

وقتی یک برند وارد بازاری تازه می‌شود، دردسرهای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم افزایش پیدا می‌کند. در این میان اگر شما خیلی زود توانایی ارائه محصولات‌تان به مشتریان و ثبت فروش را نداشته باشید، رقبای بزرگتر شما به سرعت عرصه را بر شما بی‌نهایت تنگ خواهند کرد. معنای این امر شکست در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و ناتوانی برای جلب نظر مشتریان است.

گاهی اوقات برندها در ارائه یک محصول برای بازار به تناسب آن با نیازها و مشخصات بازار توجه نشان

نمی‌دهند. معنای این امر ضرورت مطالعه بازار پیش از عرضه محصولات به طور قطعی است. این امر به شما برای شناسایی نیازهای بازار و پوشش آنها به طور حرفه‌ای کمک خواهد کرد. شما به این ترتیب دیگر با مشکلاتی نظیر استقبال سرد مشتریان از محصولات‌تان رو به رو نخواهید شد. یادتان باشد مطالعه بازار همیشه برای برندها سودمند است. اگر شما حتی از تناسب محصول‌تان با مشخصات بازار هدف نیز اطمینان دارید، مطالعه بازار می‌تواند اطلاعات مهمی در رابطه با نحوه تاثیرگذاری بر روی مشتریان و بهبود عملکردتان در بازار به شما ارائه کند. بنابراین همیشه در تعامل و ورود به بازار این نکات را مدنظر قرار دهید.

هدف پیدا نکنید. خدمات جانبی همیشه می‌تواند گزینه رقابتی بسیار خوبی باشد. شما با ارائه خدمات جانبی حرفه‌ای نوعی مزیت رقابتی برای برندناتن ایجاد خواهید کرد. چنین امری می‌تواند به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از بین ببرد. امروزه برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم با مشکلات متعددی رو به رو هستند. این امر می‌تواند مشکلات برندها برای ادامه روند کاری در بلندمدت را افزایش دهد. بنابراین شما باید همیشه به دنبال راهکارهای ساده و کاربردی برای رفع این دست مشکلات باشید. در این میان یکی از ساده‌ترین راهکارها سرمایه‌گذاری بر روی خدمات جانبی برای رقابت موثر با



برندهای بزرگتر است. چنین امری شما را در بازار به عنوان یک برند حرفه‌ای نمایش خواهد داد.

الگوی شکست‌خورده کسب و کار

شما برای شروع کسب و کار‌تان باید همیشه یک الگوی استاندارد و مطمئن را مدنظر قرار دهید. این الگو باید تمام بخش‌های کسب و کار‌تان را به طور هماهنگ و همزمان توسعه دهد، در غیر این صورت هرگز شانسِ برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نخواهید کرد. امروزه بسیاری از برندها برای جلب نظر مشتریان به طور مداوم با مشکل رو به رو هستند. در این میان ناتوانی برای درآمدزایی یکی از مهمترین بحران‌های کاری محسوب می‌شود. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه نسبت به الگوی مناسب برندناتن اطمینان حاصل کنید. چنین امری شما را در وضعیت بسیار مساعدی از نظر تاثیرگذاری بر روی مشتریان قرار می‌دهد.

الگوهای شکست‌خورده کسب و کار به طور مشخص در زمینه فروش تاثیرشان را نشان می‌دهند. اگر شما برای فروش محصولات‌تان به طور مداوم با مشکلات اساسی رو به رو هستید، باید هرچه زودتر به فکر ایجاد تعادلی تازه برای برندناتن باشید، در غیر این صورت ادامه روند موردنظر می‌تواند وضعیت برندناتن را به طور مداوم با بحران رو به رو سازد.

الگوپرداری از برندهای بزرگ و موفق همیشه در این میان ایده خوبی خواهد بود. بسیاری از برندها برای جلب نظر مشتریان در این میان اهداف متعددی را دنبال می‌کنند. با این حال کم‌تر برندی در عمل به قابلیت تحقق اهداف و شیوه‌های مورد استفاده‌اش توجه نشان خواهد داد. همین امر می‌تواند دردسرهای زیادی برای شما و کسب و کارتان به همراه داشته باشد. درست به همین خاطر شما باید همیشه در رابطه با تاثیرگذاری بر روی مشتریان به فکر ایده‌های تاثیرگذار و کاربردی باشید. ارزیابی وضعیت الگوی کسب و کار و جایگزینی آن با الگوهای مورد استفاده برندهای بزرگ همیشه کار ساده‌ای نیست. با این حال اگر شما از یک شیوه حرفه‌ای استفاده کنید، همین کار به ظاهر سخت نیز برای شما ساده خواهد شد.

استفاده از راهکارهایی نظیر نظرخواهی از مشتریان و همچنین ارزیابی دقیق فعالیت برندهای بزرگ در بازار می‌تواند اطلاعات بسیار خوبی پیش روی شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان قرار دهد. یادتان باشد در این رابطه هر چقدر اطلاعات شما دست اول باشد، میزان موفقیت‌تان بیشتر خواهد شد. بنابراین باید به طور قابل ملاحظه‌ای استفاده از اطلاعات دست چندم را کنار بگذارید.

مشکل قیمت‌گذاری نادرست

مشکل قیمت‌گذاری نادرست می‌تواند برای هر کسب و کار دردسر‌ساز باشد. اگر قیمت‌های شما حرفه‌ای و استاندارد نباشد، بخش قابل ملاحظه‌ای از مشتریان‌تان را از دست خواهید داد. بنابراین شما باید همیشه در راستای رقابت مناسب با دیگر برندها قیمت‌های حرفه‌ای را مورد توجه قرار دهید.

بسیاری از برندها به هنگام قیمت‌گذاری برای محصولات‌شان به توانایی خرید مشتریان و همچنین ویژگی‌های بازار توجهی ندارند. همچنین ارزیابی سطح قیمت رقبا نیز امر مهمی محسوب می‌شود. با این حساب شما باید به طور قابل ملاحظه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان از قیمت‌گذاری رقابتی سود ببرید. قیمت‌گذاری رقابتی به ارزیابی دقیق شرایط رقبا در بازار و تلاش برای انتخاب سطح قیمت‌های حرفه‌ای

بررسی دلایل شکست کسب و کارها در کسب سود

چرا بعضی از کسب و کارها در آمدزایی ندارند؟

برندهای بزرگ برای کسب و کار‌تان است، در غیر این صورت شاید توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا کند. این امر می‌تواند شما را با مشکلات متعددی در بازار تنها بگذارد.

بی‌شک یک راهکار یا شیوه هدف‌گذاری برای تمام برندها موثر نیست. بنابراین شما باید با دقت نظر بالایی در راستای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و الگوپرداری از برندهای بزرگ عمل نمایید، در غیر این صورت شاید کمتر مشتری در بازار به سوی برندناتن متمایل شود. این امر می‌تواند در یک چشم به هم زدن وضعیت برندناتن را با مشکل اساسی رو به رو سازد.

توصیه ما در این بخش شروع فرآیند هدف‌گذاری براساس نیازهای برندناتن و همچنین سلیقه مشتریان است. یادتان باشد در این مسیر باید همیشه واقع‌گرا باشید، در غیر این صورت هیچ شناسی برای جلب نظر مشتریان در بلندمدت نخواهید داشت. بهره‌گیری از استراتژی کلی کسب و کار‌تان در این میان می‌تواند ایده بسیار خوبی باشد. شما به این ترتیب هیچ مشکلی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان و استفاده از نظرات‌شان به طور حرفه‌ای نخواهید داشت.

فقدان تعریف محدودیت زمانی

هر برنامه‌ای در عرصه کسب و کار باید همراه با یک محدودیت زمانی مشخص باشد. این امر تمام روند کسب و کار شما را با نظم مشخصی همراه خواهد کرد. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان هیچ برنامه زمان‌مندی ندارند. درست به همین خاطر گاهی اوقات شیوه‌های تاثیرگذاری بر روی مشتریان با بازاریابی را برای مدت زمانی طولانی ادامه می‌دهند. شاید این امر در نگاه نخست بسیار جذاب باشد، اما بی‌تردید در ادامه مسیر کسب و کار برای شما دردسرهای زیادی به همراه خواهد داشت.

امروزه ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که به شدت تحت تاثیر ترندهای در حال تغییر است. با این حساب اگر شما به طور مداوم در تلاش برای استفاده از یک شیوه در بازه‌های زمانی طولانی باشید، خیلی زود شرایط‌تان با مشکل رو به رو خواهد شد. این امر می‌تواند شما را با عدم سودآوری شدید برندناتن مواجه سازد. به این ترتیب شاید اندک امیدهای باقیمانده برای برندناتن نیز به سرعت از بین برود.

یادتان باشد استفاده از هر شیوه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همراه با تعیین یک سطح مشخص از زمان‌بندی باشد. این امر تمام برنامه‌های شما را منظم کرده و امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان را فراهم می‌سازد. بسیاری از برندها در این میان به دلیل عدم تمایل برای استفاده از این شیوه در عمل سال‌های سال از تکنیک‌های از مد افتاده بهره می‌گیرند. بی‌تردید در چنین شرایطی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بی‌نتیجه خواهد بود.

زمان‌بندی نادرست

زمان‌بندی یکی از نکات مهم برای موفقیت در بازار محسوب می‌شود. اگر شما در زمان نادرست وارد بازار شوید، خیلی زود از عرصه رقابت حذف خواهید شد. بنابراین برای ورود به یک بازار یا عرضه محصول باید بهترین زمان ممکن را انتخاب نمایید. در اینجا نیز یک فرمول واحد برای تمام برندها وجود ندارد. توصیه اساسی در این میان پرهیز از عرضه محصولات به طور همزمان با دیگر برندهاست. اگر برندهای رقیب و بزرگ بازار زمان مشخصی را برای عرضه محصولات‌شان تعیین کرده‌اند، شما نباید حتی نزدیک آن زمان‌ها نیز بروید، در غیر این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به شدت کاهش پیدا می‌کند.

بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به مطالعه بازار و ویژگی‌های مشتریان می‌کنند. نکته مهم اینکه شما در این میان باید اطلاعات مورد نیاز برای زمان‌بندی درست عرضه محصولات را نیز مدنظر قرار دهید. ایده‌هایی نظیر نظرخواهی از مشتریان در چنین روندی تاثیرگذار خواهد بود. با این حساب همیشه زمان‌بندی درست برای ورود به بازار با عرضه محصولات را مدنظر قرار دهید.

تقاضای کم یا هیچ برای خدمات برند

حضور در بازاری که هیچ تقاضایی برای محصولات یا خدمات برند شما در آن نیست، هرگز ایده جالبی نخواهد بود. چنین امری می‌تواند شما را با مشکلات بسیار زیادی رو به رو سازد. درست به همین خاطر اگر شما شناخت درستی نسبت به یک بازار ندارید، نباید وارد آن شوید. یادتان باشد شکست در یک بازار همیشه همراه با برندناتن باقی خواهد ماند. بنابراین تا جای ممکن باید در تلاش برای پرهیز از شکست‌های رایج باشید، در غیر این صورت شاید اعتبار برندناتن برای همیشه تحت تاثیر قرار گیرد.

اگر شما در زمینه فروش لوازم خانگی فعالیت دارید، حضور در شهری نیمه صنعتی با شرکت‌های بزرگ می‌تواند ایده بسیار بدی باشد. شما در عوض باید شهرهای مسکونی با تراکم جمعیت بالا را مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت ناتوانی برای فروش محصولات امری طبیعی و اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. امروزه برخی از کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور مداوم از تخفیف‌های پردامنه سود می‌برند. این شیوه اگر شما در بازاری که تقاضای خوبی به همراه نداشته باشد صورت گیرد، هیچ نتیجه مثبتی برای برندناتن به همراه نخواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید همیشه به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان به بهترین شیوه ممکن باشید. در این میان تمرکز بر روی وضعیت بازار هدف امر مهم و تاثیرگذاری محسوب می‌شود.

منبع: foundr.com